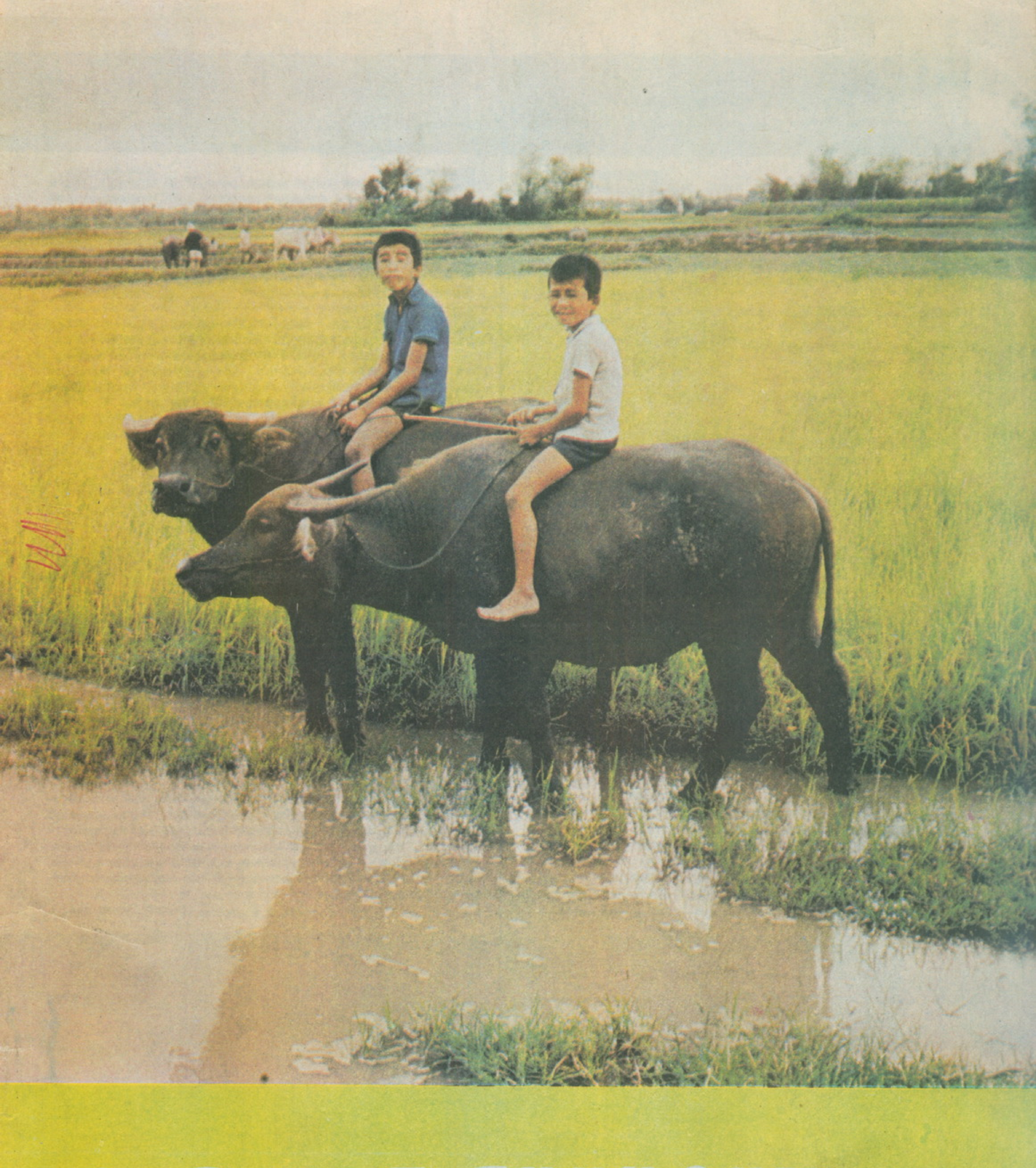


РОВЕСНИК

2

1980

РОВЕСНИК

ОБЩЕСТВЕННО-ПОЛИТИЧЕСКИЙ И ЛИТЕРАТУРНО-ХУДОЖЕСТВЕННЫЙ ЖУРНАЛ ЦК ВЛКСМ И КОМИТЕТА МОЛОДЕЖНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ СССР

ЖУРНАЛ ИЗДАЕТСЯ С ИЮЛЯ 1962 ГОДА

Февраль, 1980, № 2

«СЛОВАРЬ КОНКУРЕНЦИИ» и иллюстрирующие его истории из жизни бизнеса, рассказанные самими бизнесменами и иностранными журналистами



На первой странице обложки: мальчишки верхом на буйволах посредине рисового поля — так было во Вьетнаме всегда. И во время американской агрессии тоже. Но тогда мальчишки, собравшиеся покататься на буйволах, обязательно смотрели в небо. Оттуда в любой момент могла упасть смерть в стальной оболочке с надписью «Сделано в США». Для этих мальчишек сегодняшнего Вьетнама небо бывает только солнечным или облачным, каким оно и должно быть.
Фото С. ПЕТРУХИНА

Адрес редакции: Москва, 125015, ГСП, Новодмитровская ул., 5а.
Телефон 285-89-78. Рукописи не возвращаются.
Перепечатка материалов разрешается только со ссылкой на журнал.

Сдано в набор 24.12.79. Подп. в печ. 31.01.80. А02607. Формат 84×108 1/16. Печать офсетная. Усл. печ. л. 3,36. Уч.-изд. л. 5,5. Тираж 1 150 000 экз. Цена 25 коп. Заказ 2201.
Типография ордена Трудового Красного Знамени издательства ЦК ВЛКСМ «Молодая гвардия». Адрес издательства и типографии: 103030, Москва, К-30, ГСП-4, Сущевская ул., 21.

ВСЕМИРНЫЙ МОЛОДЕЖНЫЙ ТЕЛЕГРАФ

БЕРЛИН. Сотни тысяч жителей ГДР и прежде всего молодежь страны приняли участие в традиционной Неделе солидарности с народом Чили. Более чем для 1500 чилийцев Германская Демократическая Республика стала вторым домом. В Ростоке, например, живут более 60 чилийских актеров, певцов, литераторов и ученых. В Лейпцигском университете имени Карла Маркса учатся 50 студентов-чилийцев.

КИШИНЕВ. Здесь прошел Международный семинар редакторов прогрессивных молодежных изданий по теме «Молодежная печать в борьбе за мир и международное взаимопонимание». В его работе приняли участие представители печатных органов прогрессивных молодежных организаций из 26 стран Европы, Азии, Африки и Америки, а также представители ВФДМ и МСС. На семинаре, на заседаниях «круглого стола» состоялся плодотворный обмен опытом борьбы молодежной печати за утверждение идеалов мира и дружбы, за права и интересы молодого поколения.

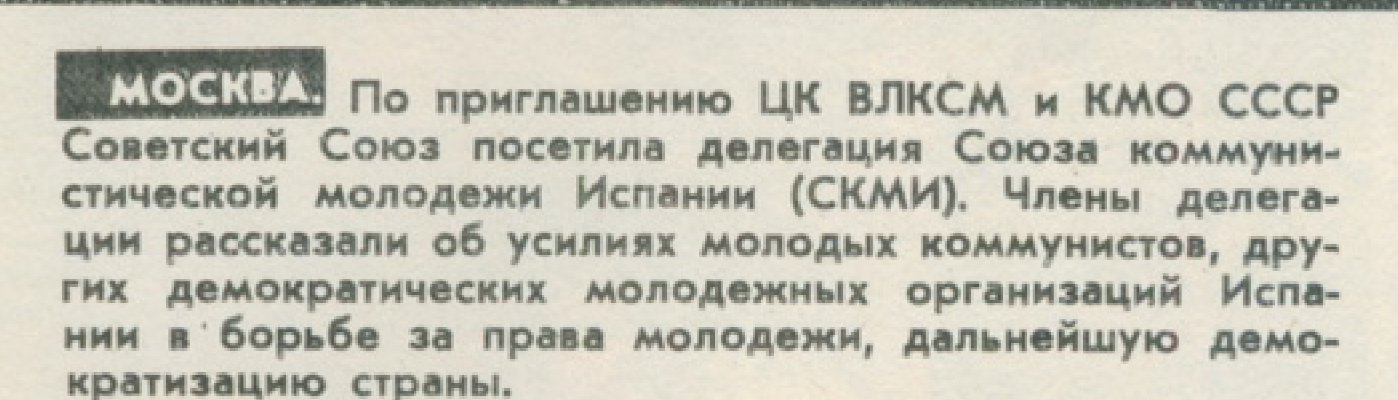
НАЙРОБИ. В Кении принял учащихся первый на континенте колледж по подготовке специалистов по современному портовому оборудованию. Здесь учится молодежь из стран Западной и Центральной Африки, где раньше в портах с техникой всегда работали иностранцы.

СИДНЕЙ. Австралийская печать сообщает, что за последние шесть-семь лет уровень безработицы в стране повысился более чем на 600 процентов. Больше всего от этого страдает молодежь: Австралия занимает второе место в мире по уровню безработицы среди молодежи. 25 процентов выпускников школ не могут найти работу. Между тем новый бюджет австралийского правительства предполагает дальнейшее сокращение средств на все виды образования и уменьшение числа рабочих мест.

АЛЖИР. До завоевания независимости девять десятых населения Алжира было неграмотно. Лишь один из семи ребят школьного возраста имел возможность учиться, да и то не на родном языке, а на французском. Сейчас в стране учится 4 миллиона школьников, практически все дети Алжира. В школах введено обучение на арабском языке.

На снимке: новоселы в школе.





ВСЕМИРНЫЙ МОЛОДЕЖНЫЙ ТЕЛЕГРАФ

МОСКВА. По приглашению ЦК ВЛКСМ и КМО СССР Советский Союз посетила делегация Союза коммунистической молодежи Испании (СКМИ). Члены делегации рассказали об усилиях молодых коммунистов, других демократических молодежных организаций Испании в борьбе за права молодежи, дальнейшую демократизацию страны.

ЛИССАБОН. Португальская коммунистическая молодежь (ПКМ) — так называется единая организация коммунистической молодежи страны, созданная на основе Союза коммунистической молодежи и Союза студентов-коммунистов. Решение об объединении было принято на состоявшейся в Лиссабоне общенациональной встрече двух организаций.

ЛОНДОН. В Англии и Шотландии студенты провели демонстрации протеста против решения правительства сократить государственные затраты на высшее образование за счет повышения платы за обучение для студентов-иностранцев. Осуществление этих планов приведет к уменьшению числа студентов и поставит под угрозу само существование многих университетов и колледжей Великобритании.

НОВЫЙ ОРЛЕАН. Демократически настроенные жители этого американского города ведут сбор подписей под петицией, обращенной к местным властям. В петиции предлагается установить памятник «четверке из Нового Орлеана» — четверым чернокожим шестилетним новоорлеанцам, которые двадцать лет назад под защитой полиции впервые в истории США переступили порог «белой» школы. Составители петиции надеются, что такой памятник будет постоянным напоминанием властям города, что с сегрегацией небелого населения еще отнюдь не покончено.

ТОКИО. В городах Японии прошли выступления молодежи против ядерных вооружений. Атомные бомбы, сброшенные американцами в 1945 году на Хиросиму и Нагасаки, и сейчас, через 35 лет, приносят страдания тысячам людей. Недавнее обследование показало, что Нагасаки до сих пор остается районом с повышенным уровнем радиации. Многие жители города и среди них дети, родившиеся десятилетия спустя после ядерного взрыва, страдают неизлечимыми болезнями.

На снимке: демонстрация в Токио против ядерных вооружений.

КАТМАНДУ. Еще одна группа молодых непальцев получила дипломы об окончании курсов русского языка при Непало-советской культурной ассоциации. За шесть лет существования курсов их окончили около 400 человек. Некоторые из выпускников были направлены на учебу в вузы СССР. Сейчас они успешно работают в Непале, внося свой вклад в развитие страны.

СОСНОВЕЦ. В этом городе на юге Польши состоялся первый Международный студенческий фольклорный фестиваль. Свои программы, включающие фолк-парады и концерты под открытым небом, показали коллективы из Болгарии, Чехословакии, Венгрии, Франции, Италии, Испании, Португалии, Югославии и Турции. Фестиваль продемонстрировал, что фольклорное искусство — неотъемлемая составная часть культуры каждой нации — очень популярно среди студентов.

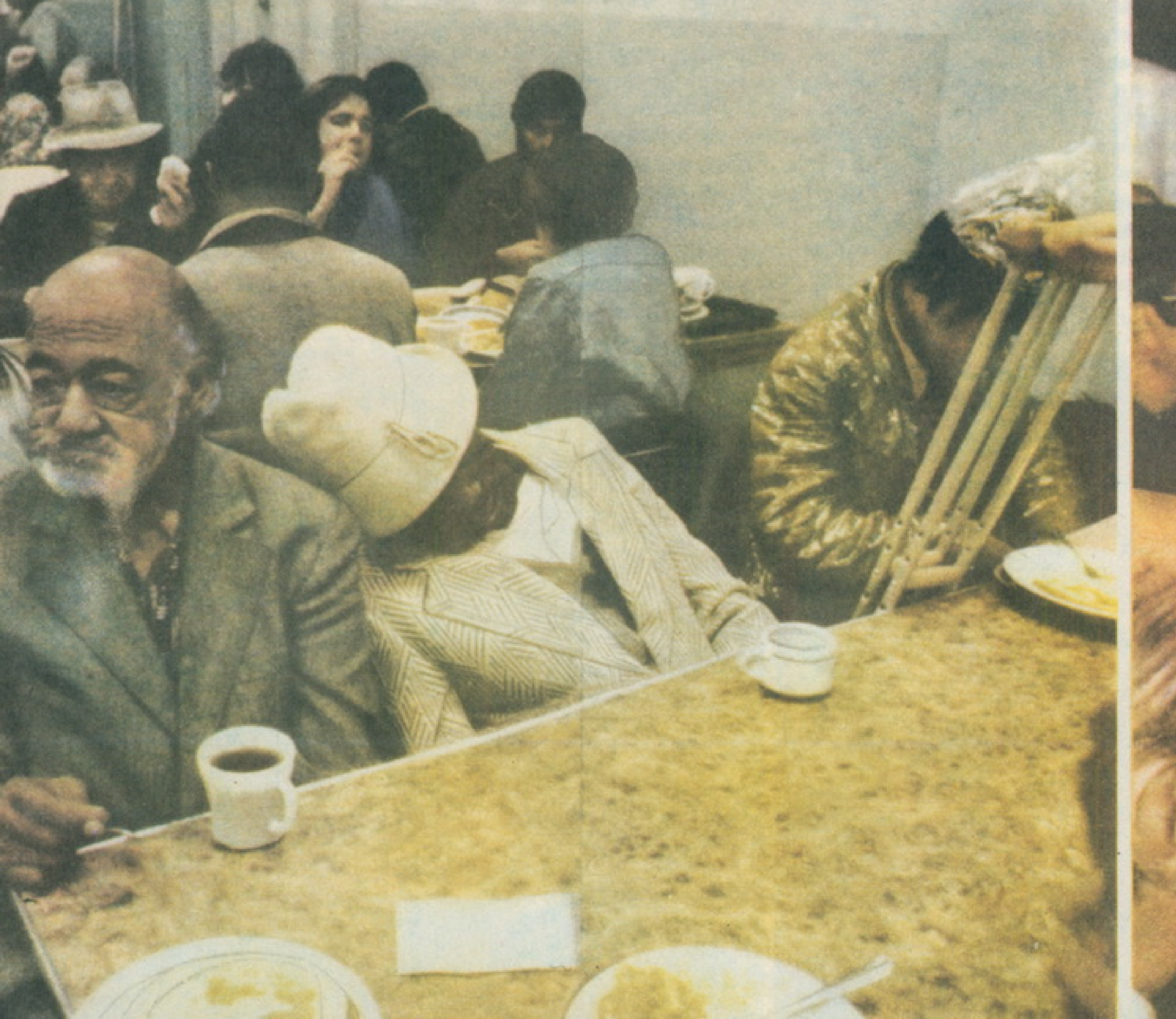
СТОКГОЛЬМ. Прогрессивные молодежные организации страны выражают тревогу по поводу появившихся в печати сведений о связях университетов нейтральной Швеции с военно-промышленным комплексом США. Хорошо известно, что во время американской агрессии во Вьетнаме некоторые вузы Швеции, например университеты в Гётеборге, Упсале и Лулео, работали по заказам Пентагона. В 1970 году под давлением общественности власти были вынуждены объявить о прекращении подобного «сотрудничества». И вот сейчас вновь вскрыты факты, свидетельствующие о продолжающихся контактах между вузами Швеции и службами Пентагона.

МЕХИКО. Недавно здесь состоялась вторая Международная конференция солидарности с борьбой народа Пуэрто-Рико за независимость. Остров Пуэрто-Рико, до сих пор остающийся колониальным владением США, превращен в американскую военную базу, до отказа напичканную новейшим вооружением. Отсюда США совершали агрессии против Гватемалы и Доминиканской Республики, отсюда осуществлялись многочисленные подрывные акции против Кубы, здесь проходили подготовку американские военнослужащие, применявшие потом свои «знания» во Вьетнаме. Самим пуэрториканцам на острове места нет — нет школ, нет жилья, нет работы.

На снимке: участники демонстрации солидарности с борьбой народа Пуэрто-Рико за независимость.









смотрите:

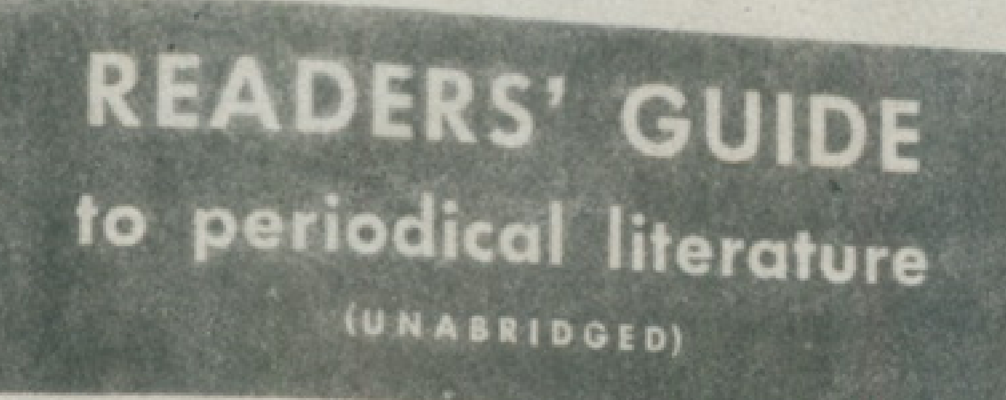
Фотографии на этих страницах взяты из западных журналов. В каждой статье, которую иллюстрировали эти снимки, присутствовало слово «эскалация». «Эскалация богатства» (снимок внизу в центре): обитатели отеля «Париж» в Монако — владельцы крупнейших в Европе состояний, которые с каждым годом становятся все богаче. «Эскалация бедности» (снимок внизу слева): посетители благотворительной столовой святого Антония в Сан-Франциско уже завершили свой путь обнищания — дальше некуда.

По законам мира, в котором родились эти холеные девочки, окруженные чернокожими служанками в розовой униформе (снимок вверху слева), их ждут все радости жизни, которые можно купить за деньги, а мальчишкам из фавел прекрасного Рио-де-Жанейро (снимок вверху в центре) эти же законы уготовили совсем иную судьбу, скорее всего такую же, как и этому сезонному рабочему, слепившему себе дом из картона и жести, в которые было упаковано космическое оборудование знаменитых лабораторий Хьюстона (снимок внизу справа). И хотя картонное жилище чем-то напоминает ультрасовременное архитектурное чудо в центре Рио-де-Жанейро (снимок вверху справа), но сходство это совсем не сближает два сооружения — они на разных полюсах эскалации, жизни в буржуазном обществе: богатства и бедности.





КОНКУРЕНЦИЯ





СЛОВАРЬ КОНКУРЕНЦИИ

В журнальной практике не принято раскрывать редакционную «кухню», то есть обременять читателя вряд ли интересными ему сведениями о том, как, где и по какому принципу подбирались опубликованные материалы. На сей раз редакция решила нарушить устоявшуюся традицию. Это решение пришло как бы само собой в процессе работы над подборкой, которую «Ровесник» предлагает вашему вниманию.

Задавшись целью рассказать о движущей силе капиталистического производства — «свободном предпринимательстве», опирающемся на конкуренцию, мы решили обратиться к публикациям западной печати. И тут путеводную нить вложили нам в руки справочники по периодике, издающиеся в разных странах Запада. Отыскав расположенное в алфавитном порядке слово «конкуренция», мы нашли под ним не только список статей на эту тему, но и указание: «См. также». Посмотрели также и увидели: «Промышленный шпио-

▼

ЭТИКА БИЗНЕСА

. . . .

СМ. ТАКЖЕ:
ВЗЯТОЧНИЧЕСТВО
КОММЕРЧЕСКИЕ ПРЕСТУПЛЕНИЯ
КОНКУРЕНЦИЯ
ОБМАН
ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ТАЙНЫ

COMPETITION

наж». Далее справочник отослал нас к обширному разделу под общим заголовком «Бизнес», в котором есть подраздел «Этика бизнеса» и вновь красноречивый список сопутствующих рубрик: взяточничество, коммерческие преступления, конкуренция, обман, производственные тайны.

Чтобы не быть голословными, мы воспроизводим на этом развороте обложку и страницу из американского «Читательского путеводителя по периодической литературе» с переводом терминов, имеющих отношение к конкуренции. А чтобы не подвергнуться упрекам в необъективности — выдержки из высказываний представителей делового мира США во славу конкуренции, прозвучавшие на теоретической конференции «Бизнес в 1990 году», организованной под эгидой Белого дома несколько лет назад. Итак, читайте, дорогие читатели, сравнивайте и делайте выводы.

Документальные рассказы, выбранные в строгом соответствии с канвой, подсказанной уже упомянутыми справочниками, и опубликованные на последующих страницах этого номера, мы уверены, помогут вам в этом.

Ричард НИКСОН, бывший президент США:

Я убежден, что лучшая экономика для Америки — это экономика свободного рынка... Секрет нашего уровня жизни, высшего в мире, — это дух конкуренции, который стимулирует рост производительности. На этом Америка стояла и стоит вот уже два столетия. Именно это превратило ее в экономическое чудо современности... Нам и впредь не следует забывать секрет американского успеха... Дух конкуренции, присущий Америке, жив и здоров, и этот дух готов вести мир к новому процветанию.

Рой АМАРА, президент Института футурологии (Мендо Парк, Калифорния):

Если бизнес возьмет на себя ведущую роль в поисках новых социальных форм и социальных решений, то будет сделан большой шаг вперед в направлении такого общества, в котором человек все лучше реализует свои благородные устремления, используя имеющиеся производственные возможности для удовлетворения своих основных человеческих потребностей.

Томас БЕНХЭМ, президент Корпорации по исследованиям общественного мнения (г. Принстон, штат Нью-Джерси):

Американский бизнес может достигать своих целей только при полной поддержке и понимании со стороны американской общественности. К сожалению, симпатии публики к бизнесу в последние годы резко поубавились... Выпускники колледжей, наиболее широко мыслящая категория населения, традиционно относились к бизнесу с наибольшей по сравнению с другими благосклонностью. Ныне их отношение резко ухудшилось. В 1951 году из двадцати пяти старшеклассников только один отвечал, что плохое в нашей системе бизнеса перевешивает хорошее. Сегодня уже каждый пятый считает систему настолько плохой, что она нуждается в полной перестройке. Учтите, это говорят без пяти минут взрослые. Масса людей жалуется, сильно преувеличивая, на неравномерное распределение общественного достояния, на голод и нищету в самой богатой стране мира, на жилье, не пригодное для человека. Масса людей считает себя обманутой при покупке товара, некачественного и ненадежного, и т. д. и т. п.

Бизнес должен и словом и делом исправить эти глубоко укоренившиеся чувства недоверия и презрения к себе, к своему вкладу в жизнь страны... Возможно, нет более неотложной проблемы, чем это общественное недовольство бизнесом.

Уолтер ХОДЛИ, исполнительный вице-президент и главный экономист «Бэнк оф Америка»:

Я смотрю вперед с оптимизмом, хотя и уверен, что нам придется крепко постоять за нашу систему рыночного предпринимательства и ее жизнеспособность... Сила нашей системы, как показывает история, всегда зависела от того, насколько успешно проводилась политика поощрения здоровой конкуренции.

Уэлдон ГИБСОН, вице-президент Стэнфордского института исследований:

Несмотря на проблемы, с которыми сталкивается система частного предпринимательства, ее основная структура жизнеспособна и плодотворна. Она предоставляет человечеству великие возможности на пути экономического и социального прогресса. Эта система способна откликаться на перемены и сама служит мощным фактором перемен в соответствии с ценностями и чаяниями американского народа... Конечно, изображение системы частного предпринимательства как одного из величайших достижений нашей эпохи — задача непростая. Но ее решение может иметь далеко идущие последствия на мир в 1990 году и позднее.

Дуглас СОУТАР, вице-президент сталелитейной компании «Америкэн смелтинг энд рифайнинг»:

Осуществление наших надежд к 1990 году прямо зависит от того, какую поддержку будет получать свободное предпринимательство с его побудительными мотивами и стремлением к вознаграждению. Деловые круги будут вынуждены посвящать больше своего времени, энергии и капитала социальным проблемам работающих по найму, улучшению среды обитания, оставаясь одновременно тем живительным родником, из которого наша страна черпает свою конкурентоспособность. Надо надеяться, что и в 1990 году мы сможем заявить, что система свободного предпринимательства может наилучшим образом обеспечить свободу личности и мысли и наивысший уровень жизни в мире, даже во всех мирах!

Соломон ХАРДЖ, директор-распорядитель Ассоциации в защиту потребителя:

Если мы хотим сохранить столь дорогую нам систему частного предпринимательства, те, кто формирует перспективную политику бизнеса, должны признать острую необходимость перемен. Америка — это страна, посвятившая себя прогрессу. Но прогресс предполагает перемены, и, думая о будущем, мы должны уделять еще больше внимания социологическим аспектам... Мы должны перестать обманывать себя, будто чисто экономические проблемы — наша единственная забота. Нам и в будущем придется иметь дело с такими имеющими экономическую подоплеку вопросами, как расизм, раскол между поколениями, преступность и т. д. Американский бизнес должен понять, что для негров, например, проблема номер один — это безработица. Не образование, не жилье, не право голоса и даже не социальная интеграция, а именно безработица. Ибо на голодный желудок думается перво-наперво о хлебе насущном... Нам надо распространять следующие идеи: что американская мечта — это мечта всех американцев; что равные возможности — это реальность, а не миф; что любой человек, кто бы он ни был, заслуживает внимания; что экономика имеет социальные последствия; что страна, которая снабдила свои денежные знаки надписью: «Мы веруем в бога», должна следовать именно этим словам.



ВЗЯТКА

Карл КОЧИАН,
американский бизнесмен

Нашумевшее дело о подкупе авиационной компанией «Локхид» должностных лиц в Японии и ряде других стран вошло в историю современного капитализма как классический образец ведения конкурентной войны. Автор приводимого текста, опубликованного американским журналом «Сатердей ревью», бывший президент «Локхида», оправдывается тем, что, мол, все так делают. И действительно, «так делают все». Вспыхнувший в прошлом году скандал вокруг взяток, которые раздавали соперничающие с «Локхидом» компании «Макдоннелл — Дуглас» и «Грумман» (см. «Ровесник» № 11 за 1979 год), лишний раз подтвердил, что в гонке за прибылью монополии не брезгуют никакими средствами.

С вымогательством по-японски я познакомился в Токио, куда я приехал, чтобы договориться о продаже партии наших пассажирских самолетов «тристар». К тому времени мы уже вели переговоры через местную торговую компанию «Марубени», которая представляла интересы «Локхида» в Японии. Вскоре я встретился с ответственным работником этой компании Тосихару Окубо.

Он с воодушевлением поведал мне о работе, проделанной его компанией в переговорах о «тристаре», и сообщил приятное известие: завтра в семь тридцать утра представителей «Марубени» примет сам глава правительства господин Танака. Я был приятно удивлен влиятельностью нашей посреднической компании. Ведь я лишь накануне обмолвился о желательности такой встречи. И тут Окубо заговорил о том, чего я никак не ожидал: чтобы я взял на себя обязательство уплатить деньги за «особые услуги». Нельзя сказать, чтобы это предложение шокировало или вывело меня из себя, но удивлен я был изрядно, тем более что мой собеседник, без всякого стеснения развивая этот вопрос, упомянул секретаря премьер-министра Тосио Эномото.

— Какую же сумму мы должны уплатить?

— Обычно, — ответил Окубо, — плата за услугу такого масштаба составляет пятьсот миллионов иен.

Я должен был решать, что делать. Если отказаться, то в случае провала сделки представители «Марубени» переложат всю ответственность на меня. Они непременно заявят: «Мы же вам говорили, а вы не послушались». Почувствовав, что я колеблюсь, он добавил:

— Если вы хотите действовать наверняка, то надо уплатить эти пятьсот миллионов.

Окубо прямо не сказал, для кого персонально предназначаются деньги, но ясно подразумевалось, что речь идет о завтрашней встрече между премьер-министром Танакой и председателем «Марубени» Хиямой.

— А как вы их вручите?

— О, на этот счет не беспокойтесь, — сказал Окубо. — Господин Ито в очень тесных отношениях с господином Эномото, секретарем премьер-министра.

Хироси Ито один из высших работников «Марубени». Ответ Окубо не оставлял никаких сомнений: деньги осядут в канцелярии премьер-министра. Затем мой собеседник остановился на конкретных деталях сделки. Точная сумма — 500 миллионов иен. Форма платежа — наличными, в японских иенах. Деньги должны быть наготове, нам дадут знать, когда они понадобятся. Передача денег будет осуществлена через секретаря премьер-министра. Вот так я и впутался в громкое дело о тайных выплатах японским правительственным чиновникам. Именно впутался.

В тот же вечер я встретился на улице возле здания фирмы «Сони» с Йисио Кодамой, секретным консультантом «Локхида» в Японии. Маневры с «тристаром» были такими сложными, что наш официальный агент — компания «Марубени» — и понятия не имел о том, что имя Кодамы фигурирует в платежных ведомостях «Локхида». В полном соответствии с атмосферой секретности вокруг сделки о «тристаре» Кодама всегда настаивал, чтобы наши встречи происходили с наступлением темноты, предпочитая, чтобы любопытные коллеги по работе не глазели на верзилу-иностранца, повадившегося в его кабинет.

Я спросил Кодаму, не сможем ли мы добиться поддержки у Кендзи Осано, близкого друга премьер-министра Танаки. Мне уже советовали взять и его в советники как «самого влиятельного человека в Японии». И Кодама без колебаний ответил:

— Чтобы заполучить господина Осано, нам понадобится еще пятьсот миллионов иен.

Мне оставалось только удивиться тому, с какой уверенностью он назвал сумму. Словно она была определена заранее. Второй раз за день мне говорили: «Пятьсот миллионов иен». Похоже было, что это самая популярная сумма в мире японского бизнеса.

Вернувшись в гостиницу, я обдумал ситуацию. Итак, я имел уже три запроса на примерно одинаковые суммы. 520 миллионов иен для Кодамы согласно нашему контракту с ним. 500 миллионов, запрошенных Окубо. И еще столько же, чтобы заручиться поддержкой Осано.

Но зачем, можете вы спросить, «Локхид» вообще согласился на эти потайные операции? Почему было не отмахнуться от них и не попытаться продать наши самолеты в какой-нибудь другой стране?

Дело в том, что в тот момент нам больше некуда было податься. Мы потерпели целую серию неудач на западноевропейском рынке. Единственной нашей надеждой оставалась Япония. Надо было во что бы то ни стало пробиться на этот последний крупнейший рынок, еще не завоеванный другими. В случае успеха мы могли получить до 400 миллионов долларов прибылей. Учитывая все это, мог ли я позволить себе брезгливо отмахнуться и улететь домой при первом же упоминании об этих платежах, кстати, не запрещенных американскими законами? [1]

На следующее утро ровно в десять мне позвонил Окубо и попросил прийти к нему в офис. Час спустя я был у него. Окубо сиял:

— Сегодня утром мы с президентом «Марубени» господином Хиямой посетили премьер-министра! — Он не стал распространяться о содержании беседы, сказал только: — Наше предложение тоже было упомянуто. Я не имею представления, в какой форме было сделано предложение, это уже чисто японская специфика. Во всяком случае, от меня не потребовали никакой расписки типа: «Если дело «Локхида» пройдет успешно, мы обязуемся уплатить 500 миллионов иен».

Наступила осень, а я все не мог покинуть Токио, безуспешно пытаясь преодолеть волокиту и ускорить ход событий. Беда не приходит одна. В конце октября я слег с какой-то инфекцией.

29 октября, когда мне было особенно плохо, зазвонил телефон. Снимая трубку, я гадал, кому это пришло в голову звонить мне на ночь глядя в воскресенье. Звонил Окубо и, похоже, издалека. Он сообщил, что крупнейшая внутрияпонская авиакомпания «Олл ниппон эйрлайнз» (АНА) вот-вот примет окончательно решение по нашему делу.

— Если вы сделаете три вещи, господин Кочиан, успех гарантирован, — добавил он.

Я почувствовал, что дело и впрямь серьезно, и, прижав трубку к уху, спросил, как спрашивает ученик учителя: «Какие три вещи я должен сделать?» Окубо заговорил, тщательно подбирая слова. Сначала речь зашла о сравнительно второстепенных условиях, касавшихся текущего ремонта самолетов, которые АНА приобретает у «Локхида». Я тут же на них согласился. Наконец Окубо подошел к главному. Мне предлагалось как можно скорее собрать наличными 400 тысяч долларов, то есть 120 миллионов иен. «Надо иметь их наготове уже завтра утром», — уточнил Окубо. Уверен, что он и сам понимал всю нереальность своего предложения. Собрать такую сумму за одну ночь просто невозможно. Я начал расспрашивать его, зачем понадобилось столько денег.

— Триста тысяч долларов, то есть девяносто миллионов иен, господину Вакасе, президенту АНА, — ответил Окубо. — И еще шестерым политикам.

Я, должно быть, уже плохо соображал, когда записывал в блокнот имена шестерых политических деятелей.

— Если мы дадим по триста тысяч долларов Вакасе и еще шести людям, получится два миллиона сто тысяч долларов. Шестьсот тридцать миллионов иен. Не многовато ли?

К моим мучениям от жара и физической боли прибавилась мысль об этой страшной сумме. Я чувствовал, что вот-вот кончусь. Окубо, крутилось у меня в голове, уже просил в августе 500 миллионов иен. Теперь он требует еще. Что он со мной делает?

Окубо торопливо прервал меня:

— Нет, вы неверно подсчитали! Дайте, я вам объясню...

Наконец я понял. 300 тысяч Вакасе из расчета по 50 тысяч за каждый из шести закупаемых у «Локхида» самолетов. 100 тысяч долларов (наличными, в иенах) разделят между собой шесть политических деятелей. Ни с одним из них я не встречался (и не встретился в дальнейшем). Блокнот, в котором я записал их имена, лежал рядом с телефоном, когда я въехал в гостиницу. Это часть сервиса. В нем уже были проставлены телефоны важных правительственных деятелей Японии. По поводу этого блокнота впоследствии был поднят изрядный шум в Соединенных Штатах.

— Если вы достанете деньги к утру, «Локхид» завтра же получит оформленный заказ.

Я чувствовал, что кто-то уже хорошо все продумал: и кому дать, и сколько. Но было уже за полночь, и я не представлял себе, где взять испрашиваемую сумму.

— К какому часу должны быть деньги? — спросил я.

— К десяти, — сказал Окубо.

— Это невозможно. Я не успею.

— Крайне важно собрать хотя бы тридцать миллионов иен для политиков.

— Постараюсь, — ответил я. — Насчет остальных девяноста миллионов иен я скажу вам завтра утром.

---

[1] *К этому оправданию прибегают и другие компании, попавшие в аналогичную ситуацию. Хотя законодательство США официально не поощряет взяточничество, оно не запрещает оплачивать «услуги» зарубежных посредников. Кочиан же, по его утверждению, давал в Японии деньги только местным агентам «Локхида». — Примеч. ред.*

Если бы кто-нибудь присутствовал при моем разговоре с Окубо и спросил меня, зачем я опять согласился на тайные выплаты, я бы признался, что предложение было крайне заманчивым. В те дни мне только и нужно было, чтобы кто-нибудь подошел ко мне и шепнул: «Если вы дадите столько-то денег, то через двадцать четыре часа заказ от АНА у вас в кармане». Какой бизнесмен отклонит просьбу о некой сумме, если взамен ему обеспечат контракт? Я тем более не мог упустить такой случай после нескольких месяцев ожесточенной конкурентной борьбы.

На следующее утро около десяти часов представитель «Локхида» в Токио позвонил мне и сообщил, что мое распоряжение выполнено: 30 миллионов иен вручены господину Окубо. (Остальные 90 миллионов иен были переданы 6 ноября, уже после моего отъезда из Японии.)

В тот же день в вестибюле здания «Касумигасэки билдинг» собрались те, кто работал над сделкой о продаже «тристаров». Вместе с нами в лифт вошел и господин Мацуи из «Марубени», и мы поднялись в главный офис «Олл ниппон эйрлайнз». В конференц-зале уже собрались высшие должностные лица АНА. «Поздравляем вас, господин Кочиан, — услышал я. — Контракт достался вам!»

Меня трясло, кружилась голова, но то, что я услышал, заставило меня забыть о болезни. Вернувшись в гостиницу, я с нетерпением ждал, когда в Калифорнии наступит утро понедельника. Наконец я дозвонился до нашей штаб-квартиры в Бэрбэнке и передал радостную весть в правление «Локхида», там пришли в восторг и сказали, что нас, тех, кто работал над сделкой, ждет торжественный обед.

Только теперь я по-настоящему осознал, что добился победы. Никогда прежде не доставалась она мне с таким трудом. Семьдесят дней я высунув язык метался по Токио, так и не рассмотрев толком самого города. Вечером 31 октября мой номер заполнила веселая толпа. Собрались те, кто несколько недель подряд трудился ради сделки о «тристаре». Шампанское пили без счету.

По возвращении в Штаты я занялся другими делами, не имевшими отношения к Японии. Я думал, что с подписанием официального документа о контракте борьба за «тристар» окончена. Как вдруг позвонил Окубо.

— Пришло время выполнить ваше обязательство, — сказал он.

Я сначала не понял, о чем он говорит. Но затем стало ясно, что речь идет о пятистах миллионах иен, которые мы обещали вручить кому-то в канцелярии премьер-министра в августе предыдущего года. Но с того августа прошло уже десять месяцев и почти полгода с момента официального подписания контракта с АНА. Мне было непонятно, зачем Окубо ворошит старое сейчас, когда дело давно сделано.

— Я весьма удивлен, господин Окубо, — сказал я. — Все это было так давно. и вы ничего не давали нам знать, а теперь, когда сделка завершена, в моем распоряжении уже нет тех сумм.

— Но вы давали обязательство, — настаивал он.

Сказав, что я категорически против таких запоздалых действий, я спросил его:

— Вы твердо уверены, что это действительно необходимо?

— Хорошо, я проверю еще раз и перезвоню, — ответил Окубо.

Спустя три дня он позвонил снова:

— Дело очень серьезно, господин Кочиан. Вы должны сдержать свое слово.

Он разговаривал с председателем правления «Марубени» Хиямой, и тот просил передать, что, если «Локхид» не выполнит того обещания, он никогда больше не сможет ничего продать в Японии. Больше того, добавил Окубо, в этом случае «господину Хияме придется покинуть Японию». Последнее меня особенно удивило.

— Мне все ясно, господин Окубо, — сказал я. — Дело действительно серьезно. Созвонимся в начале будущей недели.

Чем больше я раздумывал над ситуацией, тем больше убеждался, что альтернативы нет — надо платить. Посоветовавшись с другими ответственными работниками компании, я наконец позвонил Окубо и сказал, что мы готовы выполнить то старое обязательство. Испрашиваемая сумма была выплачена в четыре приема.

Осенью того же года я приехал в Японию, чтобы договориться с АНА о сроках поставки первого «тристара» новой партии. В Токио мне сказали, что АНА твердо решила закупить у «Локхида» еще восемь самолетов. Когда и эта сделка была заключена, Окубо опять потребовал 400 тысяч долларов для президента АНА Вакасы из расчета по 50 тысяч за каждый самолет.

Когда я услышал от него эту новость, то спросил, едва сдерживаясь:

— Разве та выплата не была первой и последней?

— Что вы, — горячо возразил Окубо. — Я уверен, что уже говорил вам: эти выплаты надо делать за каждый самолет.

Я не хотел платить, но что было делать? Отказаться вообще? Но тогда мне сказали бы: «Сожалеем, но остальные семь самолетов мы не можем купить». Или: «Сожалеем, но мы больше не будем покупать самолеты у вашей фирмы». Что нам тогда делать?

Вскоре «Локхид» начал получать из Японии деньги за партию из восьми «тристаров». Надеясь ускорить оплату, я решил дать наконец Окубо деньги, которые он просил. Нашему представителю в Токио я дал распоряжение вручить Окубо 400 тысяч долларов. Мне ничего не известно о том, как и кому была передана эта сумма, какие при этом были выданы расписки. Я мог только догадываться, что деньги предназначались для высших работников АНА, хотя никто из них на эту тему с нами не заговаривал.

Такова, как я ее знаю, история некоторых платежей, обеспечивших сбыт «тристара». Я хотел бы в заключение подчеркнуть три момента.

Во-первых, общие расходы «Локхида» в Японии, составившие около 12 миллионов долларов, себя оправдали, так как они не превысили и трех процентов от ожидавшихся 430 миллионов долларов за двадцать один «тристар». Далее, как я уже отмечал, подобные издержки не были нарушением американских законов.

Во-вторых, я хочу подчеркнуть, что вопрос о платежах неким «высоким правительственным чиновникам Японии» всякий раз поднимался не мною, а Окубо. Когда он сказал, что для успеха операции требуется дать 500 миллионов иен, я отклонил бы это предложение, если бы исходил только из этических, моральных соображений. Но я наверняка пожертвовал бы коммерческим успехом.

Все было бы просто, если бы шансы продать товар зависели только от достоинств товара. Но «Локхид» был вынужден действовать в Японии теми же методами, которыми пользовались из года в год другие иностранные авиакомпании, его конкуренты. Если бы «Локхид» не сохранил конкурентоспособность, пойдя на общепринятые правила игры, мы не смогли бы продать «тристар», обеспечить работой десятки тысяч наших людей и сделать достойный вклад в будущее нашей корпорации. А японская АНА не получила бы наших замечательных самолетов.

Из моего опыта международной торговли я знал, что, если мы хотели, чтобы наш товар одержал верх над другими товарами благодаря своему качеству, мы должны были следовать методам, практикуемым нашими соперниками, — платить или обещать уплатить солидные суммы денег сверх комиссионных, официально оговоренных контрактом.

Перевела с английского Р. ВИННИЧЕНКО



ОБМАН

Кермит ВАНДИВЬЕР,
американский журналист

Компания «Б. Ф. Гудрич» — из тех, о которых деловые издания обычно пишут: «ведущая американская корпорация». Ее предприятия разбросаны по дюжине штатов. Прибавьте еще столько же зарубежных стран, где действует «Б. Ф. Гудрич», и вы получите представление о масштабах этой компании. Завод в Трое, приземистое строение среди лугов западного Огайо, входит в тройку ведущих американских предприятий по выпуску чрезвычайно доходной продукции — самолетных колес и тормозов.

Контракты на выпуск колес и тормозов исчисляются порой миллионами долларов, и все же заказ корпорации «ЛТВ Аэроспейс» был для «Гудрича» как праздник, хотя в нем шла речь всего о двухстах комплектах тормозных устройств на общую сумму около семидесяти тысяч долларов. Для радости было основание. ЛТВ уже имела дело с «Гудричем». Это было за десять лет до описываемых событий. Тогда тормоза оказались, мягко говоря, не самым выдающимся техническим достижением, и ЛТВ, намучившись с ними, навсегда списала «Гудрич» как своего поставщика. Она отказывалась купить у него даже грамм тормозной жидкости. И вот теперь, когда ЛТВ объявила, что ищет подрядчика на колеса и тормоза для нового легкого истребителя А-7Д, «Гудрич» утер нос конкурентам. Он запросил такую абсурдно низкую цену, что ЛТВ, хотя и обожглась однажды, не устояла против соблазна.

«Гудрич» и не ожидал прибыли от первоначальной сделки, наоборот, готов был пойти на убытки. Но авиационные тормоза не такая вещь, которую можно по мере надобности купить где угодно. Они конструируются для определенной модели самолета, и заказчик вынужден потом приобретать запасные части у того же поставщика. Так что 70 тысяч, которые «Гудрич» получал по первоначальному подряду, были каплей в море по сравнению с грядущими заказами от военно-воздушных сил на тормозные накладки и другие запчасти.

Был и еще один фактор, склонивший ЛТВ остановить выбор на «Гудриче». Последний обещал сделать за-

манчиво компактные, легкие тормоза всего из четырех дисков и весом 48 килограммов. Весу же любой детали самолета придается особое значение: чем он меньше, тем большим может быть вес полезного груза.

Предварительный проект тормозов для А-7Д выполнил один из лучших инженеров «Гудрича», Джон Уоррен, которого за семь лет до этого переманили из автомобильной корпорации «Крайслер». Людям посторонним этот высокий худощавый блондин казался весельчаком и балагуром. Те же, кто работал рядом с ним, знали, как преображался Джон Уоррен при малейшем несогласии с его мнением. Лицо его наливалось кровью, он швырял или ломал что попадет под руку и уходил, хлопнув дверью. Со временем охотников критиковать его становилось все меньше. Короче, его проект был принят в конструкторском бюро без лишних рассуждений.

Уоррен был назначен куратором проекта. А всю работу по нему он, в свою очередь, поручил новичку, Сирлу Лоусону. 26-летний Лоусон всего год, как пришел в «Гудрич». До сих пор его только «обкатывали», заставляя корпеть над бесполезными старыми чертежами. Парень рвался в бой и уже терял терпение, как вдруг Уоррен дал ему настоящее дело. Надо было видеть его радость. Он тут же с головой ушел в работу.

Испытательные полеты должны были начаться через полгода. Работа предстояла большая, и Сирл Лоусон решил начать испытания немедленно, как только с другого завода прибыли диски, заказанные Уорреном. Он не стал дожидаться кожухов (они еще не были готовы), а подобрал из старых такие же по размеру и весу. При нормальной посадке тормоза разогреваются до тысячи градусов, иногда чуть больше. Тормоз же, собранный Лоусоном, раскалился до полутора тысяч градусов. Из него летели ослепительные искры и кусочки накладочного материала. После нескольких торможений установку разобрали и убедились, что накладки искрошились напрочь. Лоусон заказал другой материал для накладок и повторил опыт. Вторая попытка дала те же результаты. Тормоз перегревался, и накладки сгорали в крошку.

Когда же и третья серия испытаний оказалась неудачной, Лоусон при всей своей неопытности твердо знал: дело не в дефектах деталей и не в накладочном материале, а в ошибочной концепции самого проекта. Он произвел собственные расчеты и обнаружил, что тормоза слишком малы для самолета. Площадь дисков недостаточна, чтобы остановить А-7Д без перегрева тормозных накладок.

Ответ был очевиден, но отнюдь не прост: отказаться от четырехдискового тормоза и разработать новую конструкцию с применением пяти дисков. Лоусон понимал, что это означает. Во-первых, детали, которые уже начали поступать от различных поставщиков, придется списать на лом. Во-вторых, несколько недель уйдет на разработку другого проекта и предварительные испытания, а потом еще недели и недели на ожидание новых деталей от поставщиков. Время упущено, а до отгрузки первой партии тормозов для ЛТВ остаются считанные месяцы.

Джон Уоррен с порога отверг расчеты Лоусона и предложение сделать тормоз пятидисковым, он посоветовал продолжать поиски материала для накладок. Дело в том, что начальство, как стало известно Уоррену, уже похвасталось партнерам из ЛТВ, что предварительные испытания прошли как нельзя лучше.

Лоусон понес свои расчеты еще на ступеньку выше, к менеджеру по проектам. Этот пост занимал Роберт Синк, небольшого роста, пухлый, лысый здоровячок. Попыхивая дорогой трубкой, Синк выслушал Лоусона, просмотрел его расчеты и данные провалившихся испытаний. Правота молодого инженера была очевидна. Но очевидно было и другое, не менее важное обстоятельство. Раз прав Лоусон, значит, ошибся Уоррен. И, признав это, Синк, слепо доверившийся Уоррену, за работу которого он отвечал, расписался бы в собственной некомпетентности. Не надо паниковать, сказал он Лоусону. В конце концов, Уоррен опытный инженер, и раз он говорит, что тормоз годится, значит, так оно и есть. Надо продолжать испытания.

Лоусону ничего не оставалось, как начать все снова. На завод начали поступать кожухи, заказанные специально для четырехдискового тормоза, и Лоусон мог провести формальные приемочные испытания.

Они в точности повторили картину неудач: тормоза раскалились свыше всяких пределов, и после нескольких имитаций остановок самолета накладочный материал пришел в негодность. Испробовали разные сочетания материалов. С тем же результатом.

А до начала пробных полетов оставалось семьдесят дней. Двенадцать раз затевались приемочные испытания тормоза, и все двенадцать раз — провал. На тринадцатой попытке было решено в нарушение всех инструкций во что бы то ни стало «помочь» тормозу выдержать предписанные пятьдесят остановок. С помощью вентиляторов сбивали температуру. Вместо того чтобы поддерживать весовую нагрузку на тормоз до полной остановки колеса, ее сбавляли, как только скорость снижалась до 25 километров в час. После каждой остановки тормоз разбирали и тщательно чистили, распрямляли покоробившиеся от перегрева детали. С помощью таких приемов, грубо нарушающих условия приемочных испытаний, тормоз «вынянчили».

В день окончания тринадцатой серии испытаний настала и моя очередь ввязаться в эту историю. К тому времени я проработал в лаборатории «Гудрича» пять лет и отвечал за анализ и расшифровку данных, поступающих с контрольно-измерительных приборов. В мои обязанности входило и составление актов о приемочных испытаниях новых тормозов.

Приступив к изучению данных о последних испытаниях тормоза для А-7Д, я сразу наткнулся на многочисленные подтасовки. Обратился к заведующему лабораторией Ральфу Гретзинджеру, опытному инженеру, автору уникальных конструкций тормозов. От него я узнал, что с приборами манипулировали по указанию Лоусона, а тот, в свою очередь, выполнял приказ Синка. На мой вопрос, зачем это делалось, Гретзинджер фыркнул: «Расспросите-ка об этом самого Лоусона».

Лоусон, казалось, жаждал выговориться. Он подробно рассказал мне, как из месяца в месяц приставал к Синку и Уоррену с просьбой разрешить переделать конструкцию тормоза.

«Мне просто не верится, что все происходит наяву, — он горестно покачал головой. — Это что угодно, только не конструкторская работа. Во всяком случае, не то, о чем я мечтал во время учебы. Мне казалось, что инженер — это прежде всего человек, который стремится сделать свою работу как можно лучше, чего бы это ни стоило. А здесь...»

Он сидел напротив меня, подперев голову ладонями. «Вот увидите, — сказал он, помолчав, — вас тоже впутают в эту грязь. На днях состоится последняя серия испытаний. Хоть умри, а приемочный акт должен быть!» Я ответил, что, если испытания будут неудачными, никакого акта не будет. «Посмотрим, — возразил Лоусон. — Мне уже сказали, что тормоз будет принят независимо от результатов испытаний».

Узнав об этом, Гретзинджер пришел в ярость. «Ни одна фальшивка не выйдет из стен моей лаборатории! — крикнул он, покидая кабинет. — Я к Лайну».

Рассел Лайн был менеджером отдела технических служб, в который входила и наша лаборатория. Час спустя Гретзинджер вернулся и вызвал меня. Он помолчал, словно не зная, с чего начать, потом пробормотал, обращаясь больше к себе, чем ко мне: «Интересно, как они запляшут, если я сейчас же пошлю все к черту и уволюсь?» Я ничего не ответил и не

спросил его, в чем дело. Все было ясно и так. Он проиграл. И сейчас должен был принять решение.

«Знаете, — продолжал он неуверенно, блуждая взглядом по столу, — я инженер с большим стажем. И всегда верил, что для человека нашей профессии порядочность ничуть не менее важное качество, чем знание теорем и уравнений. Но сейчас... У меня двое сыновей. Черт возьми, должен же я обеспечить им хотя бы среднюю школу. Ну поймите, я просто не...»

Его голос угас, я едва различил последние слова. Несколько минут длилась неловкая пауза. Затем, глянув поверх очков, он хрипло произнес:

«В общем, похоже, нас уложили на лопатки. Короче, нам придется оформить графическую часть акта, а потом кто-нибудь наверху напишет текст. В конце концов, мы только нарисуем кое-какие диаграммы. А что там будет после нас, дело уже не наше».

Я не собирался философствовать по этой удобной подсказке. Кто бы ни извратил правду, полностью или частично, с помощью ли цифр или текста, значения не имело. Вина ложилась на каждого, кто действием или бездействием способствовал обману. Поэтому вопрос, который встал передо мной, был прост: стать или не стать соучастником фальсификации?

Прежде чем попасть в «Гудрич», кем я только ни работал, и каждое новое место было хоть чуточку интереснее и лучше оплачивалось, чем предыдущее. В сорок два года, отец семерых детей, я решил, что «Б. Ф. Гудрич компани» — отныне мой дом, мое последнее пристанище. Платили сносно, работа увлекательная и перспективная. Мы с женой купили в кредит дом и собирались зажить тихо-мирно, как порядочная пара среднего возраста из «среднего» класса. Если я откажусь принять участие в обмане, мне придется уйти самому или меня уволят. Акт составят и без меня. Правда, совесть моя будет чиста. С другой стороны, чистую совесть не принимают в оплату счетов, этическими принципами не погасишь кредит за дом. И я принял решение. Позвонил Лоусону и сказал ему, что готов приступить к составлению приемочного акта хоть сию минуту.

Я набил руку на составлении десятков подобных документов и знал, как должен выглядеть «хороший» акт. Мы с Лоусоном рисовали страницу за страницей убедительных таблиц, диаграмм, схем, лишь изредка используя действительные данные. Трудились мы над графическим отображением испытаний почти месяц. Тем временем подошли к концу и сами испытания. Разумеется, опять с печальным итогом. В назначенный день я вручил Гретзинджеру папку из двухсот страниц лжи и искажений. Описательную часть акта тоже поручили писать нам.

«Ну что, — произнес он, — садимся и пишем или хлопаем дверью? Нам бы уйти давным-давно. Теперь-то поздно...»

Мне, впрочем, было уже все равно. Мы увязли в обмане по самые уши, и мое чувство вины вряд ли могло сильно отяготиться несколькими страницами дополнительной лжи. Мне хватило двух дней, чтобы завершить описательную часть акта. В качестве маленькой подачки моему ущемленному самоуважению я закончил акт такими словами: «Тормозной комплект «Б. Ф. Гудрич П/Н 2—1162—3» не отвечает содержанию прилагаемых документов и потому не может быть принят к производству». Разумеется, это было не более чем жестом. Мне было ясно, что фразу при перепечатке изменят. Так оно и случилось. Мое несерьезное негативное заключение превратилось в серьезное положительное.

Наконец на военно-воздушной базе «Эдвардс» в Калифорнии начались испытательные полеты. Недели через две полеты прервали из-за странных происшествий при посадках. Лоусон вернулся мрачный. Оказывается, из-за наших тормозов едва не произошло несколько катастроф.

В тот же вечер я прямо после работы пошел к адвокату и выложил всю историю. По его мнению, меня не могли обвинить в прямом мошенничестве, но вполне могли привлечь за соучастие в преступном сговоре с целью мошенничества. Он посоветовал мне явиться с повинной в Федеральное бюро расследований. Через несколько дней я вместе с ним побывал в управлении ФБР в Дейтоне. Принявший нас инспектор сказал, что немедленно поставит в известность о случившемся свое начальство в Вашингтоне.

Лоусон тем временем уехал в Даллас на совещание с представителями ЛТВ. Вернувшись, он сказал мне, что военные инженеры, ранее одобрившие наш приемочный акт, аннулировали свое решение и требуют теперь доступа к черновым записям наших лабораторных испытаний. Я понял, что ФБР начало действовать.

О своем визите в ФБР я не имел права говорить, но о том, что сказал мне адвокат (о подсудности наших действий), я Лоусона тут же предупредил. «Устройте мне тоже встречу с ним», — попросил он. Через несколько дней и он побывал в ФБР.

Требование ВВС вызвало в «Гудриче» панику. Между Троей и Далласом засновали эмиссары «Гудрича» и ЛТВ. Военные все настойчивее требовали показать им черновые записи испытаний. Тучи над «Гудричем» сгущались, нервы у всех были на пределе.

Лоусон подал заявление об уходе. Я сделал то же самое. В заявлении на имя Рассела Лайна я написал: «Как вам известно, в приемочном акте на тормоз для самолета А-7Д были допущены многочисленные умышленные искажения данных, что, по мнению моего адвоката, представляет собой мошенничество и угрожает мне и моим коллегам судебным преследованием за соучастие в сговоре с целью мошенничества... События последних семи месяцев создали атмосферу обмана и недоверия, в которой невозможно работать».

Через неделю меня вызвали к главному инженеру Сандермену. Высокий, седовласый, всегда безукоризненно одетый, Сандермен мог обезоружить посетителя сияющей улыбкой, мог держаться запанибрата, но бывало, что его лицо превращалось в мраморное изваяние. Меня встретило мраморное изваяние. Он указал на стул. «Я ознакомился с вашим заявлением, — начал он сухо. — Вы позволили себе выдвинуть ряд дерзких, безответственных обвинений. Это очень серьезно. — Не дав мне раскрыть рта, Сандермен ледяным тоном закончил: — Мы не сделали ничего противозаконного. Вам неизвестно о том, что происходило за пределами завода, в других сферах. Если бы вы знали подлинную ситуацию, то никогда не сделали бы своих безответственных заявлений».

Ввиду моей очевидной «нелояльности», заключил Сандермен, моя отставка принимается сейчас же, и для всех будет лучше, если я покину завод немедленно. Когда я поднялся, чтобы уйти, он спросил, намерен ли я «мести этот сор и дальше». Я просто ответил: «Да». — «Как знаете», — сказал Сандермен.

Мне хватило двадцати минут, чтобы расчистить ящики рабочего стола, и я ушел. Сорок восемь часов спустя «Б. Ф. Гудрич» аннулировал собственный приемочный акт и объявил, что поставит для ЛТВ новый, пятидисковый тормоз бесплатно.

Истребитель А-7Д был в конце концов принят военно-воздушными силами. На нем установлены пятидисковые тормоза «Гудрича», которые работают, как я слышал, хорошо. Лоусон поступил в ЛТВ и занимался доводкой пятидискового тормоза. Неудивительно, что тормоз работает хорошо. А я стал репортером газеты «Трой дейли ньюс».

На заводе в Трое все нормально, все на своих местах, кроме Рассела Лайна и Роберта Синка. Лайн получил крупное повышение, а Синк занял его место. Тоже приятный шаг вверх по служебной лестнице.

Перевел с английского П. ИЛЬИН



ТРЕБУЮТСЯ ШПИОНЫ

Андреа ГАРБАРИНО,
итальянский журналист

Многолика и нескончаема шпионская война между конкурентами. На этих иллюстрациях, взятых из журналов деловых кругов США, запечатлены лишь два эпизода. Цветной коллаж («Форчун») отражает страх американских фирм электронного оборудования перед вездесущей агентурой японских монополий. А к фотографии («Бизнес уик») так и напрашивается подпись: «Штаны украли!» Частный детектив, нанятый компанией «Левис», исследует подделку — «фирменные» джинсы, изготовленные пиратским методом в Гонконге. Компания не поскупилась на миллионные расходы, чтобы уличить мошенников. Игра стоила свеч: убытки в случае продолжения подпольной конкуренции были бы гораздо большими.

«Нашей компании нужны шпионы в компаниях-конкурентах, чтобы мы могли знать, что они нам готовят», — заявил без обиняков директор одной французской многонациональной компании, производящей косметические товары, глядя по очереди на членов исполнительного совета. Увидев, что его откровенность несколько смутила пожилых членов совета, он добавил: «Благодаря нашим агентам мы будем лучше информированы и сможем выносить более точные суждения».

Каждый день во всех районах мира регулярно происходят подобные эпизоды. Промышленный шпионаж становится общепринятым методом управления компаниями. Многие крупные компании даже создали самые настоящие разведывательные службы.

Эта тайная война конкурентов очень дорого обходится потерпевшей стороне. Потеря одного из ключевых секретов фирмы обычно наносит ей ущерб, исчисляемый миллиардами лир.

Автомобильная компания «Мерседес—Бенц» понесла огромный урон из-за сенсационной утечки информации на одном из ее предприятий. Некоему журналисту удалось подслушать в заводской столовой разговор между коммерческим директором «Мерседес—Бенц» и сотрудниками, разрабатывавшими рекламу новой модели. Через несколько дней содержание беседы с многочисленными подробностями стало достоянием гласности. Это привело к катастрофическому сокращению сбыта моделей, уже находившихся в продаже, так как они из-за сообщения о новой модели устарели.

Джозеф Тимэн, бразильский исследователь, которого компания «Лепети» наняла для завершения работы над знаменитым антибиотиком рифампицином, намочив носовой платок в питательном растворе с культурой, су-

мел передать его итальянской компании «Арчифар». Та извлекла формулу лекарства, и оно было немедленно пущено в продажу по баснословной цене. «Этот носовой платок стоил 25 миллиардов лир по курсу 1971 года и одиннадцати лет исследований, — заявил один из сотрудников «Лепети». — Удар был ужасен».

Бывший премьер-министр Японии, замешанный в скандале о взяточничестве компании «Локхид», Какуэй Танака, усовершенствовал в 60-х годах необычайно эффективную сеть японского промышленного шпионажа. Занимая тогда пост министра промышленности и внешней торговли, он добился для своего министерства разрешения не отчитываться в расходах. Американские бизнесмены всегда испытывали страх перед конкурентами из Страны восходящего солнца. Не расстающиеся с фотоаппаратами и блокнотами, не смущающиеся запретами, эмиссары японских предпринимателей могут похвастаться старыми традициями в области промышленного шпионажа. Они скопировали чертежи кораблей, бездымный порох, электрические прожекторы большой мощности, и именно шпионажу они обязаны своими монопольными позициями в области фотографической оптики.

Обычно они действуют так. Выражают намерение купить большую партию товара при условии, что им позволят ознакомиться с опытным образцом или чертежами, а затем с помощью этих чертежей производят на своем предприятии то, что обещали купить за границей. Их слава как шпионов стала легендарной, когда они скрупулезно воспроизвели отверстие, появившееся в результате брака, в цилиндре опытного образца нового насоса. Приступив к серийному производству насоса, они специально высверливали в нем эту никчемную дырку и запирали ее болтом с гайкой. За границей долго потешались над этими продырявленными насосами.

В периоды кризиса, подобного нынешнему, промышленный шпионаж гарантирует выживание мелким компаниям, потому что не только позволяет сберечь ценное время, но и сэкономить большие средства на технические усовершенствования. Для этого применяется метод «следования по пятам». Завладев секретными сведениями о производстве определенного товара, компания-пират выжидает, пока компания, создавшая этот товар, выбросит его на рынок. Лишь только рекламная кампания начинает приносить плоды, фирма-пират выбрасывает на рынок почти такой же товар, используя рекламную кампанию своего конкурента.

В Великобритании три сотрудника фабрики париков были арестованы за то, что передали конкурирующей компании список лысых клиентов. К шпионажу охотно прибегают и преступные организации. В 1974 году карабинеры обнаружили, что все до единого телефоны-автоматы Валенцы, родины ювелирного дела, прослушиваются. Ювелиры-ремесленники и представители ювелирных фирм, уверенные в том, что таксофоны гарантируют от подслушивания, смело пользовались ими, чтобы обсудить свои дела и договориться о встречах, не помышляя, что их поездки закончатся плачевно.

В Италии компании, владеющие похоронными бюро, дошли до того, что платят шпионам по миллиону лир в месяц за то, чтобы те молниеносно сообщали им адреса только что скончавшихся людей.

Самым быстрым способом, позволяющим овладеть промышленными секретами, считается принятие на работу технических специалистов или администраторов из конкурирующей фирмы. Порой даже нет надобности принимать в штат нового сотрудника. Достаточно потрясти как следует соискателя под предлогом выяснения его профессиональных способностей. Вице-президент одной калифорнийской электронной компании мастерски провел такой трюк. Он пригласил на собеседование нескольких инженеров, заявив, что имеет превосходную вакансию на своем предприятии (которой, разумеется, не было). Расспрашивал их дотошно, и вот одна из бесед дала желанные плоды. Очередной кандидат доверчиво сообщил, что президент компании, на которую он работает, уже три месяца не может решить, продолжать или прекратить выпуск определенного товара. «Мы очень боялись конкуренции этой компании, — объясняет находчивый калифорниец. — Но благодаря этой ценной информации мы не стали снижать цены и одержали верх над конкурентом».

К внедрению доверенных лиц в конкурирующую фирму прибегают сравнительно редко и лишь в тех случаях, когда не удается переманить технического специалиста. Зато агенты промышленного контршпионажа часто прибегают к одному из хитроумных вариантов этого метода — пытаются превратить в осведомителей сотрудников конкурирующей фирмы, имеющих доступ в другие отделы и лаборатории. Для начала выявляют группу сотрудников, отвечающих определенным требованиям: стаж работы, свобода передвижения, знакомство в основных чертах с интересующими компанию секретами. Затем терпеливо выясняют, кто из них стеснен в средствах, недоволен своим положением, убежден, что компания обошлась с ним несправедливо. И тогда агент компании-конкурента может либо сделать этому человеку официальное предложение, либо попытаться завербовать его окольным путем. Очень важно преуменьшить риск поступка, который, будучи предательством, изображается как простая любезность.

Для шпионских контактов широко используются женщины. Хельга Матура, красивая 32-летняя немка, была найдена убитой в своей квартире. В этом деле были замешаны крупнейшие промышленники Франкфурта-на-Майне. Такая же судьба постигла профессиональную шпионку Розмари Нитрибит, которая выведывала конфиденциальные сведения у своих друзей-промышленников и продавала их тому, кто больше заплатит.

Довольно распространенный способ промышленного шпионажа — вербовка машинисток и уборщиц, которых обычно просят оказать «небольшую услугу» — принести использованную копирку или ленты вычислительных машин. Хотя черновые записи коммерческого директора, брошенные в корзину, сами по себе могут и не иметь никакой ценности, для шпиона именно они могут стать тем элементом, которого не хватало для решения сложной задачи.

Каждая компания старается обезопасить себя от шпионов. В США на половине предприятий заведен строгий порядок: посетителя неотступно сопровождают, канцелярские и другие отходы уничтожают. В ночные часы, помимо сторожей, наготове автоматические фотоаппараты со сверхчувствительной пленкой. Они срабатывают, как только кто-либо дотрагивается до сейфов, архивов или фотокопировальной машины. Отделы разделены на «герметические отсеки»: отдел А не знает, что делается в отделе Б.

В Италии закон 1974 года, запрещающий подслушивание телефонных разговоров, не успокоил предпринимателей. «Каждый месяц меня вызывают на крупные предприятия, чтобы вносить все новые и новые усовершенствования против подслушивания», — сказал мне один миланский технический специалист.

По мере распространения радиопередатчиков для связи центральной конторы с предприятиями возросла опасность того, что шпионы могут подключаться к волне, на которой работают два передатчика. Именно этим объясняется недавний случай, когда на рынок одновременно были выпущены два товара, поразительно похожие друг на друга. Вот почему многие крупные компании приобрели шифровальные аппараты, которые кодируют передаваемый текст.

Широким спросом пользуются машины, уничтожающие документы, разрезая их на мельчайшие полосы. «С 1974 года сбыт этих машин растет на 60 процентов ежегодно», — говорит Антонио Иолли, коммерческий директор компании НСК.

Как видите, контршпионаж сам развился в индустрию. И тем не менее промышленный шпионаж по-прежнему процветает.



СЕМЕРО ПСОВ И ГОЛОДНЫЙ КОТЕНОК

Кай ГЕРМАНН,
западногерманский
журналист

Это случилось воскресным вечером. Спокойную рабочую обстановку на диспетчерской вышке миланского аэропорта нарушил взволнованный голос из эфира. Ирнерио Бертуцци, один из лучших пилотов Италии, радировал с борта самолета «Моране-Саулинер МС-760»: «Датчик высоты не работает. Бензин на исходе. Прошу срочной посадки!»

Диспетчер ответил: «Индия, Альфа, Папа, Линате. Посадку разрешаю. Видимость — тысяча триста метров. Можете ли сориентироваться визуально?» Бертуцци: «Захожу на вираж. Через полторы минуты...» Вокруг диспетчера столпились его коллеги. Он твердил: «Индия, Альфа, Папа, Линате. Вы меня слышите?» В 18.58, повторив эту фразу пятый раз и не получив ответа, диспетчер распорядился: «Спасательную команду на поле!»

В это же время крестьянин Карло Беллони из деревни Баскапе услышал громкий хлопок. В небе что-то сверкнуло, словно молния. Потом взметнулось пламя на земле. Беллони вместе с другими побежал к месту взрыва. «Там я нашел перчатку. Поднял, а в ней рука...» Позднее он узнал, что рука эта «принадлежала господину инженеру». На обломках, валявшихся на рисовом поле возле Баскапе, можно было различить изображение шестиногого пса, мифического Цербера, изрыгающего огонь.

Погибшего «господина инженера» звали Энрико Маттеи. Он со своим шестиногим псом, эмблемой компании «Агип-Бензин», нажил себе врагов среди самых могущественных людей на свете — боссов мирового картеля международных нефтяных концернов. Есть основания считать, что авария самолета была подстроена с целью убийства Маттеи.

Человек, которого в Италии называли не иначе как «господином инженером», на самом деле не получил

даже среднего образования. Он родился в 1906 году в деревне Акваланья. Его отец был карабинером и мечтал, чтобы смышленый Энрико стал ученым. В один прекрасный день он погрузил домашний скарб на ручную тележку и двинулся со всем семейством в Камерино, городок, где 14-летний Энрико мог бы продолжить учебу. Тот позднее вспоминал: «Мы долго мыкались с нашей тележкой по улицам Камерино в поисках подходящего жилья. Но оказалось, что городские цены нам не по карману». Семье Маттеи пришлось ретироваться из Камерино. Пережитое при этом унижение навсегда застряло занозой в душе Энрико Маттеи: «Камерино остался в моей памяти сияющей недоступной вершиной, городом жестокого разочарования».

По возвращении в деревню мальчика пристроили в соседнем местечке Мателике в мастерскую раскрашивать кровати. Потом подвернулась работа в дубильне. В девятнадцать лет предприимчивый Энрико стал приказчиком этой мастерской.

Однако карьера в провинции была ему не по вкусу. Энрико уехал в Милан, чтобы начать все сызнова. Свое тридцатилетие он встретил в качестве владельца химической фабрики. Но и разбогатев, он не стал счастливее. Маттеи опять бросил все и ушел в партизаны — шла война.

К исходу войны Энрико Маттеи командовал почти ста тысячами христиан-демократов, воевавших в Северной Италии против фашистов Муссолини и гитлеровской армии. В конце 1944 года тайная полиция Муссолини изловила партизанского руководителя по кличке Монти. Полевой суд приговорил его и трех его ближайших соратников к смерти. Эти трое были расстреляны тут же. Казнь Монти отложили: у него хотели выведать, кто такой «генерал Маркони», один из руководителей христианско-демократического подполья. Монти молчал: псевдоним Маркони принадлежал ему же.

Его не успели расстрелять — он совершил побег. Некоторое время спустя он опять был схвачен, теперь уже немцами. И опять ему удалось бежать перед самым расстрелом.

Что же вылепило того Маттеи, который по завершении войны начал подбирать себе новое дело? Сам он не раз пересказывал одну сценку, которая, по его словам, оказала на него решающее влияние:

«Я увидел однажды, как семеро здоровенных псов лакали суп из лохани. Еды хватало для всех. Хватило бы и голодному котенку, но, когда он сунулся мордочкой в лохань, одна из собак отшвырнула его прочь. Котенок остался подыхать с перекушенным позвоночником».

Котенок — это, надо понимать, юный Энрико, которому бедность не позволила учиться. Псы — «богатые обжоры», которых так ненавидел отец Энрико, Антонио Маттеи. Позднее семь псов стали для Энрико Маттеи символом нефтяных концернов, объединившихся в картель.

После 1945 года неукротимая энергия Монти стала внушать христианско-демократическим политикам опасения. Популярного партизанского генерала «задвинули» на хозяйственную должность, казавшуюся в тот момент бесперспективной и невлиятельной. Ему поручалось ликвидировать основанную Муссолини государственную нефтяную компанию «Агип», распродав ее имущество с молотка.

Но у Маттеи появился план поинтереснее. Он собрал вокруг себя молодых инженеров и геологов и принялся искать нефть в Италии. Когда в Риме встал вопрос о его увольнении за срыв правительственного задания, одна из бурильных бригад обнаружила газ в долине По.

Своей кампанией за итальянскую нефть Маттеи встревожил суперконцерны, зато настроил против них общественность страны. Правительства США, Великобритании и Франции в течение четырех лет бомбардировали Рим то поучениями, то запугиваниями. По их утверждениям, государственный концерн Маттеи и его монопольные позиции в долине По представляли собой угрозу свободе и демократии, оплотом которых служит свободная конкуренция частных предприятий. И все же бывший партизан одержал победу. В 1953 году он добился принятия закона, который давал ему практически исключительное право на добычу газа в Северной Италии. Одновременно он назначался президентом государственного энергетического треста, который сокращенно назвали ЭНИ.

Маттеи сумел создать сеть газодобычи, которая и стала ключевой предпосылкой для бурной индустриализации Северной Италии. Международные концерны не простили ему своего поражения, даже несмотря на то, что им самим вряд ли пришла бы мысль вложить крупные средства в поиски и добычу итальянского газа. С их точки зрения, хлопотное предприятие в долине По не стоило того, чтобы за него браться. Но речь зашла о принципе. В Италии впервые, и притом успешно, государственная фирма принялась вытеснять частные компании из нефтяного бизнеса и поставлять свою продукцию непосредственно потребителю. Такой пример мог стать прецедентом.

Однако Маттеи был не в состоянии выступать как серьезный конкурент на мировом рынке бензина, так как нефти в Северной Италии в отличие от газа было мало. Видно, забыв свою же притчу о котенке, он питал надежду, что рано или поздно международные концерны сменят гнев на милость и допустят его к разработке ближневосточных месторождений нефти, казавшихся в то время неисчерпаемыми.

Когда в 1951 году премьер-министр Ирана Моссадык экспроприировал «Англо-иранскую нефтяную компанию» (дочернее предприятие могущественной «Бритиш петролеум») и картель монополий объявил ему бойкот, Маттеи присоединился к этому бойкоту. Итальянец сознавал политическую силу концернов и решил поэтому поступиться собственной политической совестью. Моссадык был вскоре свергнут, и американцы в награду за участие ЦРУ в государственном перевороте добились от англичан раздела персидских нефтяных сокровищ. Маттеи тоже приехал в Тегеран, надеясь выпросить хотя бы скромную долю в два-три процента. Концерны не допустили его даже в зал заседаний...

Тремя годами позже Маттеи вновь объявился в Тегеране. Он предложил основать совместную ирано-итальянскую компанию, которая занялась бы разведкой нефти в районах, еще не занятых концернами. На долю Ирана приходилось бы 75 процентов выручки от продажи нефти. Монополии, входившие в картель, отдавали в то время Ирану всего 50 процентов своих практически неконтролируемых доходов.

Сделка состоялась, несмотря на предупреждения американского посла насчет возможных последствий.

Незадолго до этого Маттеи заключил аналогичное соглашение с президентом Египта Насером. Он проехал по странам арабского мира и Африки, взывая к перевороту в нефтяном бизнесе с помощью принципа «честного партнерства». Призыв был услышан. ЭНИ получила концессии там, где они еще не были розданы.

Хотя Маттеи платил за нефть дороже, чем монополии, он продавал итальянцам более дешевый бензин. Государство же получало миллионные доходы от его операций. Благодаря своей дешевой нефти и газу он создал государственный сектор в химической промышленности, воздвиг нефтехранилища по последнему слову техники. Рабочие его предприятий получили жилища, которые стали витриной для всей Западной Европы как в социальном плане, так и с точки зрения архитектоники и методов городского строительства. Штабу экспертов Маттеи завидовали куда более крупные компании.

Тем временем в Риме стали раздаваться голоса, требовавшие смещения Маттеи. Они исходили из его же партии, от христианских демократов. Частный бизнес Италии выступил единой коалицией против «зарвавшегося государственного чиновника». Буржуазные газеты Италии, зависящие от крупных монополий, развернули кампанию травли, которая своей озлобленностью удивляла даже видавших виды итальянцев. Подключилась и иностранная печать — от «Нью-Йорк таймс» до западногерманских «Франкфуртер альгемайне» и «Вельтвохе». Нельзя было допустить того, что недопустимо: чтобы государственный предприниматель действовал успешнее, чем самые сильные частные концерны.

Маттеи оборонялся методами своих врагов. Он основал собственную газету «Джорно». Если концерны склоняли на свою сторону мелкие газеты щедрыми расходами на рекламу, то Маттеи старался перекупить их с помощью еще больших подачек за рекламу продукции ЭНИ. Из секретного фонда его государственной компании лился золотой ручей, адресатами которого были любые группировки, поддерживавшие Маттеи.

Маттеи был скорее государственным капиталистом, чем социалистом. Не выступая за ликвидацию капитализма, он, однако, считал, что в интересах социального равенства и экономического прогресса государство должно взять на себя важнейшие функции частного сектора. Он не считал менеджеров концернов более способными, чем государственная бюрократия. Он издевался над «технократами в кондиционированных кабинетах», которые, постоянно дрожа за свои посты, столь же бесталанно, сколь трусливо и грубо, пытаются приумножить доходы акционеров.

В последние годы жизни Энрико Маттеи ездил по Европе, словно одинокий прорицатель. По его мнению, страны «Общего рынка» должны были объединиться в союз, чтобы с помощью договоров непосредственно со странами — поставщиками нефти обеспечить Европу горючим. Он не уставал предупреждать о грядущем кризисе. Если, говорил он, эксплуатация нефти и дальше будет оставаться в руках международных концернов, если не будет подлинного партнерства со странами Ближнего Востока, то в один прекрасный день Западная Европа останется без нефти.

Когда же Маттеи решил закупать нефть у Советского Союза, Конрад Аденауэр[1] обвинил итальянцев в том, что они выступают в роли троянского коня коммунизма. Консервативный премьер-министр Англии Гарольд Макмиллан потребовал от Рима отставки Маттеи. Министры иностранных дел стран «Общего рынка» заявили, что снабжение нефтью «надежнее всего гарантируют частные компании».

Окруженный врагами и недоброжелателями, бывший партизанский генерал познал теперь и страх. В конце июля 1961 года в Париже состоялся заочный «суд», устроенный подпольной ультраправой организацией ОАС. Оасовцы обвинили Маттеи в том, что он ведет дела с Алжиром, добиваясь концессии на сахарскую нефть. Приговор: смертная казнь самому Маттеи и его жене. Осужденные получили приговор в письменном виде по почте.

Президент ЭНИ публично высмеивал эту угрозу, но все же окружил себя охраной из партизан-ветеранов и агентов службы безопасности.

Спустя еще полгода пилот Бертуцци незадолго до вылета вместе с Маттеи случайно обнаружил спрятанную в двигателе самолета отвертку. Кто-то укрепил ее с помощью пластыря таким образом, что авария в воздухе была бы неизбежна и причина ее так и осталась бы тайной.

Внешне Маттеи держался увереннее, чем когда бы то ни было. Но глаза выдавали усталость. От месяца к месяцу он выглядел все хуже — побледнел, исхудал. Западногерманский писатель Иоахим Йостен, сопровождавший итальянца в его почти ежедневных полетах, вспоминает: «Маттеи производил впечатление затравленного, сбитого с толку человека. При каждом сотрясении самолета он нервно хватался за подлокотники кресла».

Для президента ЭНИ не были секретом связи штаб-квартиры американских нефтяных монополий с ОАС и мафией. Один из противников Маттеи, английский эксперт по нефтяным вопросам Х. Фрэнкел, привел журналистам свой разговор с неким «ведущим американским нефтяным магнатом»: «За чашкой чаю он спокойно сказал, что не понимает, почему никто до сих пор не убил этого Маттеи».

Президент ЭНИ по-прежнему дерзко бросал вызов своим врагам. Когда после отстранения от власти премьер-министра Ливии Бен Халима американцы отняли у Маттеи концессию на разработку богатых месторождений нефти в этой стране, итальянец заявил: «Едва я попал на верный путь в Ливии, как Кеннеди меня оттуда вышвырнул. Но я действую в Иране, Египте и Тунисе. Если меня выгонят и оттуда, подамся в Австралию. Я буду по всему свету бороться против этой абсурдной монополии на нефть. — И затем он опять пророчески изрек: — А если я потерплю неудачу, эту борьбу будут вести сами народы, под ногами которых находится нефть».

25 октября 1962 года Маттеи прилетел в Сицилию, на место своего последнего триумфа. Это был праздник на его улице. Два дня он был героем ликовавшей толпы, которую заставил поверить в райское будущее острова, в грядущий индустриальный прогресс. Итальянские геологи и бурильщики в жесткой конкуренции с зарубежными концернами нашли в Сицилии крупнейшие в Европе запасы нефти и газа.

Маттеи обещал сицилийцам: «Каждая капля нефти, каждый кубометр газа будут принадлежать только новой сицилийской индустрии. Зовите своих отцов и сыновей, пусть возвращаются на остров. Работы хватит на всех».

Его могучие враги на Сицилии в эти дни не давали о себе знать. Можно было подумать, что коалиция из мафии и правых политиканов, которым выгодно держать остров в отсталости, сложила оружие. В последний вечер своей жизни Маттеи так расхвастался перед местной знатью своими подвигами и так неумеренно расписывал будущее острова, что его же помощникам стало неловко. Один из его друзей позже сказал: «Он скрывал страх. Он безумно боялся в Сицилии».

А тем временем на небольшом летном поле Катании происходило непонятное: находившиеся там карабинеры были внезапно отозваны. Самолет Маттеи весь день простоял без охраны. На летном поле расхаживали «механики», которых в Катании до этого никто не видел.

Маттеи ничего об этом не знал. В обратный полет в Милан он пригласил с собой представителя газетного концерна, который вел кампанию против ЭНИ. Корреспондент американского издательства «Тайм-Лайф» Макхейл погиб вместе с пилотом Бертуцци и президентом ЭНИ Маттеи.

Комиссия по расследованию обстоятельств падения «Моране-Саулинер МС-760» не нашла никаких свидетельств диверсии. Она дала простейшее объяснение аварии: ошибка пилота Бертуцци.

Преемники Маттеи в ЭНИ под давлением итальянского правительства вскоре пошли на мировую с нефтяными монополиями. А нефтяной кризис, как и предсказывал Энрико Маттеи, потряс весь западный мир.

Перевел с немецкого Б. СЕНЬКИН

[1] *Канцлер ФРГ и лидер партии Христианско-демократический союз (ХДС). Умер в 1967 году. Был тесно связан с иностранными монополиями, ратовал за политику «с позиции силы» в отношении СССР. — Примеч. ред.*

ИГРА БЕЗ ПРАВИЛ

Крис УЭЛЛЕС,
американский журналист



Руперт Мэрдок живет в Соединенных Штатах только пять лет, но уже успел навлечь на себя дружную ненависть газетных издателей. Они отзываются о нем так, будто он по ночам ломает у них в типографиях станки. Смысл их высказываний можно свести к следующему: «Мы будем бороться против него его же методами».

Пожалуй, самым ярким эпизодом кампании против Мэрдока была стычка осенью 1978 года. Мэрдок «бессовестно предал» своих коллег, сидевших за столом переговоров с профсоюзами во время длительной забастовки работников газет. Он подписал сепаратный договор с лидерами профсоюзов о том, что просто-напросто заранее соглашается на все условия, которые выработают профсоюзы и хозяева «Нью-Йорк таймс» и «Дейли ньюс». И пока остальные издатели еще сидели за столом переговоров, сотрудники «Нью-Йорк пост» вышли на работу. Более того, объем ее увеличился, в ней появились дополнительные рекламные страницы. Кроме того, Мэрдок стал выпускать воскресное приложение, подозрительно похожее на тележурнал, который только разрабатывала и планировала открыть в недалеком будущем «Дейли ньюс».

Когда в начале ноября забастовка наконец прекратилась, отдел рекламы «Дейли ньюс» организовал компанию «Барри Мэрдок». Цель была одна — потихоньку переманить к себе всех самых крупных клиентов, регулярно помещающих в воскресном «Санди пост» свои рекламные объявления. «Если кто-то влезет без спроса на вашу бейсбольную площадку, вы же его выгоните. Так и здесь», — говорит Джон Кампи из «Дейли ньюс».

Сотрудникам отдела рекламы «Дейли ньюс» выдавали щедрые поощрительные премии за каждую удачную операцию, отнимавшую доходы у конкурентов. Какими средствами это достигалось, уже не имело никакого значения. Каждую неделю объ-

Джозеф Барлетта, генеральный директор самой крупной в Америке ежедневной газеты «Дейли ньюс», отличается чрезвычайно мягкими и вежливыми манерами. Похоже, проявление каких-либо эмоций ему вообще несвойственно. Тем не менее, когда речь заходит о Руперте (Барри) Мэрдоке, австралийце, приобретшем в 1976 году американскую газету «Нью-Йорк пост», заметно, как все мускулы на лице почтенного адвоката напрягаются до крайности. «Издательское дело в Нью-Йорке, — говорит он размеренно и непреклонно, — конечно, не институт благородных девиц, но все же нам совсем не обязательно быть бандитами с большой дороги. Мои коллеги и я полагаем, что в нашем деле существуют определенные правила и необходимо им подчиняться. Но этот Мэрдок совершенно аморальный субъект. Теперь, когда он показал свое настоящее лицо, мы тоже в долгу не останемся Мы будем играть с ним по его же правилам, есл он этого добивается».

являли имя лучшего бойца с конкурентом. Через три недели от «Санди пост» осталась лишь тень, и Мэрдоку пришлось прикрыть родившееся во время забастовки приложение.

Однако расправы с «Санди пост» владельцам «Дейли ньюс» показалось мало, и они взялись за ежедневную «Нью-Йорк пост». До сих пор дело ограничивалось тем, что сотрудникам, наиболее успешно кравшим клиентов у «Пост», выдавались большие премии. Теперь «Ньюс» разрабатывает новый план — издание еще одной ежедневной газеты, которая непосредственно конкурировала бы с газетой Мэрдока. Журналист из «Ньюс» Боб Донат опубликовал статью, в которой размышлял над слухами о том, что Мэрдок якобы предполагает закрыть «Нью-Йорк пост», как уже закрыл «Санди пост». Издатели «Ньюс» тем временем подвергли капитальному пересмотру оформление своей газеты, изобрели целую кучу новых рубрик, перетрясли штат сотрудников.

«Ньюс» лишь одна из сил в армии издателей, ополчившихся на Мэрдока. Даже солидная «Нью-Йорк таймс», которая обычно ведет себя так, будто других газет в мире вообще не существует, не говоря уже о том, чтобы публично комментировать или в открытую бороться с кем-либо, участвует в этом крестовом походе. До чего же дошло дело, если редактор «Нью-Йорк таймс» А. Розенталь заявил, что «Мэрдок, безусловно, вредный элемент, насаждающий в журналистике отвратительный, злобный, низкопробный стиль».

«Нью-Йорк таймс» не отстала от «Ньюс» и тоже активно включилась в антимэрдоковскую кампанию, оказывая давление на своих клиентов и требуя, чтобы они перестали покупать место для своей рекламы на страницах «Пост». А не так давно издательская компания «Нью-Йорк таймс», которая никогда не проявляла никакого интереса к австралийскому рынку, вдруг объявила о намерении приступить к изданию нового телевизионного журнала специально для Австралии. Это издание станет прямым и очень сильным конкурентом для тележурнала, издаваемого в Австралии Рупертом Мэрдоком.

Весной 1978 года Мэрдок открыл небольшую контору в богатом пригороде Нью-Йорка Уэстчестер Каунти, который целиком обслуживается десятью газетами компании Ганнета. Ганнет моментально отреагировал на это вторжение и постарался немедленно выявить и вернуть себе всех подписчиков, которые успели переключиться с его изданий на «Пост» Мэрдока. Президент компании Ганнет говорит: «С Мэрдока просто нельзя ни на минуту спускать глаз». Спустя несколько месяцев Мэрдоку пришлось закрыть контору в Уэстчестере.

Не меньшую бдительность проявила «Ньюсдей», ежедневная газета, захватившая власть в Лонг-Айленде. Когда два года назад перестала существовать газета «Лонг-Айленд пресс», к «Нью-Йорк пост» перекочевало около 120 тысяч ее подписчиков из округа Куинз. «Ньюсдей» незамедлительно открыла филиал в Куинз, чтобы отбить у «Пост» ее новых читателей. После того как доходы «Пост» в этом районе резко упали, Отис Чендлер, возглавляющий газетные операции для компании «Таймс миррор», которой принадлежит «Ньюсдей», обрушился на Мэрдока в открытую: «Посмотрим, сколько еще этот тип продержится в нашей стране».

На первый взгляд трудно даже понять, почему Мэрдок всех так раздражает. Несмотря на всю популярность, которую он приобрел, переехав из Лондона в Нью-Йорк (его фотографию одновременно поместили на обложках два влиятельных еженедельника: «Тайм» и «Ньюсуик»), он, кажется, не представляет для конкурентов на американском рынке такой уж серьезной опасности. Уточним еще раз: он владелец быстро растущей международной империи средств массовой информации, которую он сам единолично создал с нуля. В прошлом году его империя принесла доход в 600 миллионов долларов, было продано два с половиной миллиарда экземпляров 92 выпускаемых ею изданий, в основном газет, в Австралии и Великобритании. Американская же часть собственности Мэрдока ограничивается, если не считать «Нью-Йорк пост», еженедельниками «Стар», «Нью-Йорк», «Нью-Уэст» и «Виллидж войс». Для сравнения, например: компания Ганнета издает в США 77 газет и получает в три раза больше прибыли, чем вся империя Мэрдока.

Борьба «Дейли ньюс» с «Нью-Йорк пост» тоже кажется несколько смешной. «Пост» не может составить «Ньюс» прямой конкуренции. Ежегодная прибыль «Ньюс» — 300 миллионов долларов — в десять раз превышает доходы «Пост». Тираж воскресного приложения «Пост» к моменту его закрытия был 325 тысяч экземпляров, тираж воскресного приложения к «Ньюс» — 2,8 миллиона. Ущерб, который Мэрдок нанес или мог бы в будущем нанести таким громадным компаниям, как «Ньюсдей», «Таймс» и газетам Ганнета, кажется незначительным, даже смехотворным. Несмотря на непрекращающиеся усилия, направленные на возрождение, «Нью-Йорк пост» продолжает терять ежегодно по нескольку миллионов долларов, и тираж ее продолжает падать на протяжении последних двух лет.

В некоторой степени дружную ненависть к Мэрдоку можно объяснить его склонностью к ничем не прикрытому оппортунизму, который проявился в полной мере во время упомянутой забастовки. Вся империя Мэрдока — своего рода символ той потенциальной прибыли, которую можно извлечь из нарушения «правил приличия» Джо Барлетта и ему подобных. Мэрдок давно считал Америку страной, которая может предоставить наилучшие возможности для его агрессии без правил.

В начале века издательский бизнес в США выглядел совсем по-другому. Его главари были хриплыми, несдержанными и склонными к насилию. В крупных городах дюжина, а то и более газет вели ожесточенные бои за тиражи, рекламу, рынки сбыта. В этой борьбе все средства были хороши. Истерическое взвинчивание эмоций читателя было скорее правилом, чем исключением. Многие газеты выглядели эдакими феодальными вотчинами процветающих владык вроде Уильяма Рэндольфа Ханта, Джозефа Пулитцера и Роберта Маккормика, которые и на мгновение не могли бы себе представить, что в игре возможны какие-либо другие правила, кроме их собственных.

Постепенно положение изменилось. Сотни газет закрывались, не выдержав схватки с более сильными конкурентами. Газетное дело монополизировалось все больше и больше. В настоящее время картина такова: 97 процентов читательского рынка (1544 города, где выходят ежедневные газеты) принадлежат нескольким крупным монополиям. Монополизированные издания, в свою очередь, стали сливаться в громадные концерны, такие, как «Ганнет», «Найт — Риддер», «Таймс миррор». Из каждых четырех читателей страны трое читают газеты, издаваемые именно этими концернами.

Конкуренция, конечно, и сейчас не исчезла. Особенно борются за рынки и стараются вытеснить

друг друга центральные и периферийные газеты. Однако их борьба носит сейчас не такой острый характер. Газетных воротил гораздо больше тревожит соперничество со стороны телевидения. В Нью-Йорке постоянными и традиционными конкурентами остаются «Нью-Йорк таймс» и «Дейли ньюс», каждая из которых весьма успешно монополизировала определенные районы города — типичный пример современной формы конкуренции.

За некоторым исключением, газеты в США становятся все более похожими одна на другую и вполне взаимозаменяемыми. Первые страницы похожи одна на другую как две капли воды, редакторы пишут передовые статьи на одну и ту же тему и высказывают одни и те же мнения в одинаковой форме. Одним и тем же читателям преподносятся одни и те же события, а издатели, кажется, пользуются одинаковыми уловками для улучшения рекламы и увеличения тиража. Во всем выработаны твердые стандарты.

Руперт Мэрдок в этом упорядоченном бизнесе представляет своего рода отживший элемент, каким-то чудом затесавшийся из конца XIX века в строго регламентированный и уже поделенный между концернами мир XX века. Мэрдока хлебом не корми, дай купить какую-нибудь захудалую убыточную газетенку, чтобы превратить ее в процветающее издание, способное составить достойную конкуренцию.

Если другие действуют осторожно и не спеша, изучая ситуацию и выгадывая время, Мэрдок весь во власти минутных импульсов. Он меняет редакторов своих главных газет так же молниеносно и часто, как машинисток. Его коллеги и конкуренты оставляют редакторам дело редактирования материалов, Мэрдок не доверяет никому, непременно сам правит статьи и придумывает заголовки. Если обычно издатели ограничиваются высказыванием своего мнения лишь в передовой статье, Мэрдок пользуется своими изданиями как прямым средством проявить свою политическую силу. Его соображения зачастую заполняют газету от начала до конца.

Наиболее же отличают Мэрдока от других его коллег журналистские стандарты, которых он придерживается. По мнению многих специалистов, средства массовой информации в США носят все более элитарный характер, пренебрегая так называемым средним американцем и в еще большей степени низшими классами и прослойками. А именно они составляют подавляющую часть читателей, на обработке которой сосредоточил внимание Мэрдок. Именно этим объясняется его успех в Великобритании и Австралии. Он решил, что Америка может быть наиболее благодатной почвой для воплощения его теорий, а Нью-Йорк именно тем местом, которое он использует как трамплин.

Так ли это на самом деле? Ярость конкурентов, непрерывные кампании против Барри Мэрдока — свидетельство страха, что его издания действительно могут захватить рынок. По мнению американских издателей, Мэрдок очень опасен: если его идеи и теории должным образом разрекламировать, то он и вправду может украсть у них большую часть читателей, ту, которая принадлежит к низшим слоям. Но кто может знать, как далеко зайдет Мэрдок и не использует ли он интерес низших слоев к своим изданиям для завоевания высших?..

Перевела с английского
И. ПОРУДОМИНСКАЯ

СКАНДАЛ

Робин СМИТ,
английский журналист

Игорные столы укутаны, чтобы не пылились, в зеленые покрывала. Скучающие крупье в свитерах и куртках стаскивают покрывала, показывая случайным посетителям рулетки. Это похоже на процедуру опознания трупов в морге. Взгляните, говорят крупье, вот за этим столом четыре года назад за каких-нибудь пару часов был сорван банк в 570 тысяч фунтов стерлингов.

Красно-черная разметка на столе потускнела, сукно сморщилось и истерлось. Да и крупье непохожи на самих себя, куда девалась их надменная невозмутимость? В глазах и жестах неуверенность.

Роскошный вид на побережье, открывающийся из широких окон «Палэ де ля Медитерране», «Дворца Средиземноморья», с 1920-х годов был знаком всем искателям удачи. Еще с десяток лет назад этот игорный дом на Променад дез англэ в Ницце был самым преуспевающим казино Франции. Теперь он на грани краха, и персонал «Дворца» ведет изнурительную борьбу, чтобы если не возродить его былое процветание, то хотя бы отстоять от бульдозеров.

На «Дворец» ведет наступление Жан-Доминик Фратони, или просто Жан-До, 55-летний корсиканец, опирающийся на финансистов из Италии. Его штаб-квартира расположена неподалеку, на той же Променад дез англэ, в казино «Рюль», сияющем современном заведении, которое ломится от толстосумов из Америки и с Ближнего Востока. Фратони начинал с бизнеса на обуви. Настоящий успех пришел к нему в 60-х годах, когда он стал совладельцем лондонского спортивного клуба «Виктория». Другой на месте Жана-До радовался бы от созерцания уже достигнутого. Как-никак «Рюль» процветающее дело: в особом, «приватном» салоне отбою нет от солидных клиентов. Не таков Жан-До. Его амбиции простираются гораздо дальше. Он намерен подмять под себя все казино города и мечтает утереть нос Монте-Карло и Канну, превратив Ниццу в игорный центр всей Западной Европы. Жан-До спит и видит второй Майами Бич [1] на месте нынешней Променад дез англэ. Для начала надо будет снести «Палэ де ля Медитерране», а взамен отгрохать такой шикарный отель а-ля Лас Вегас [2], что богатые американцы, как мухи на мед, полетят спецрейсами в Ниццу.

Препятствием на пути «плана модернизации» (так Жан-До называет свой проект) была немолодая женщина по имени Рене Ле Ру. Вдова банкира, бывшая манекенщица, мадам Ле Ру страстно предана семейному бизнесу. В руках мадам Ле Ру и ее детей — трех дочерей и сына — находился контрольный пакет акций ветшающего «Дворца», ровно пятьдесят процентов, и она вознамерилась ни за что не уступать своей доли. На этой почве между ней и остальными акционерами вспыхнула вражда. Считая, что старое казино все равно лопнет, они хотели как можно скорее передать контроль над ним Жан-Доминику Фратони.

8 июля 1975 года во «Дворец» заявились два известных гангстера. Они подсели к столу, за которым шла игра в «красное и черное». В ходе этой несложной игры из большой коробки, в которой перемешана ко-

[1] *Фешенебельный курорт на побережье Флориды. — Примеч. ред.*

[2] *Город на западе США, средоточие игорного бизнеса. — Примеч. ред.*

лода, извлекаются карта за картой. Новоприбывшие стали делать крупные ставки, выигрывая их все подряд. Тогда и остальные, кто был в зале, начали копировать заявки двух «счастливчиков». Обстановка накалилась до истерики. Казалось, казино вот-вот прогорит. Посетители бегали от стола к настенным телефонам-автоматам, лихорадочно обзванивая друзей и уговаривая их приехать, пока не кончилась чудодейственная колода.

Крупье расценили этот эпизод как «просто крупное невезение». Мадам Ле Ру иного мнения. «Ни в коем случае! — говорит она. — Эти двое несколько недель спустя объявились в Мантоне, и там повторилась в точности такая же история». Позднее один из этих гангстеров был застрелен в Ницце у входа в ночной клуб. «Можно не сомневаться, что на нас натравили итальянскую мафию», — считает мадам Ле Ру. Разорительный набег 8 июля не сломил ее решимости сопротивляться. Она взяла в свои руки пост председателя правления «Дворца», и казино продолжало цепляться за жизнь.

Однако через два года тупиковое равновесие сил — пятьдесят на пятьдесят — было взорвано. И самым драматическим образом. На решающем собрании пайщиков младшая дочь мадам Ле Ру, 30-летняя Агнес, дезертировала из семейного лагеря, отдав свой голос, «весивший» десять процентов акционерного капитала, сторонникам Фратони.

Четыре месяца спустя Агнес бесследно исчезла. Полиция и семья Агнес считают, что ее уже нет в живых. Так бескровная дуэль конкурентов переросла в драму с убийством.

Мать обратилась в полицию в начале февраля 1978 года, встревоженная тем, что от дочери, уехавшей куда-то в последний или предпоследний день октября, нет никаких известий. Когда вскрыли квартиру Агнес, оказалось, что шкафы полны платьев и другой одежды, чемоданы пусты. Агнес уехала в старом «лендровере», взяв с собой только сумочку. Так уезжают утром, чтобы вечером вернуться домой. Если бы не записка, прикрепленная кнопкой на видном месте посреди письменного стола: «Ни цветов, ни венков. Ни семьи, ни друзей. Путь мой на этом кончается. Молю о прощении. Обо всем позаботится Морис».

Самоубийство Агнес, вообще говоря, никого не удивило бы. За три недели до своего исчезновения она уже пыталась покончить с собой, приняв большую дозу снотворного. Ее удалось спасти, но через два дня, привезенная друзьями из больницы в пустую квартиру, она повторила попытку. И опять ее спасли. Агнес в те дни была в ссоре с семьей, и мать теперь горько раскаивается, что не вмешалась вовремя.

И тем не менее принципиальная возможность самоубийства не объясняла, каким образом Агнес устроила пропажу собственного тела и автомобиля. К тому же записка выглядела подозрительно истрепанной и пожелтевшей. Сначала это истолковали так, что на бумагу изо дня в день падал солнечный луч из окна. Но затем достоверно обнаружилось, что прощальное послание было написано еще перед первой попыткой самоубийства. Получалось, что она три недели сберегала эту записку и, что еще более странно, решила использовать ее вместо того, чтобы написать новую, если она действительно решила искать смерти, на этот раз в автомобиле. Полиция пришла к выводу, что тот, кто подложил в квартиру старую записку, и есть убийца Агнес.

По словам матери, Агнес была веселой, жизнерадостной женщиной. В памяти друзей она осталась свойской девчонкой в джинсах и рубашке, чуравшейся своего семейного круга — аристократии от игорного бизнеса. Но жить она привыкла в достатке. И если бы решила попросту скрыться навсегда из опостылевшего ей окружения, то скорее всего прихватила бы изрядную сумму наличными.

Несколько лет назад Агнес жила в Африке, в республике Берег Слоновой Кости, где вместе с мужем держала магазин африканских поделок. Потом оставила мужа, поработала в журналистике, вернулась на Ривьеру. Дома ей быстро все опротивело, она не чаяла, как избавиться от своего «избранного» круга. И тут случай свел ее с высоким симпатичным Жан-Морисом Аннеле. (Именно он упомянут в прощальной записке.) Агнес представила Жан-Мориса матери, и та дала ему, адвокату по профессии, подходящую работу в своей фирме. Жан-Морису было тридцать с небольшим, он был женат и имел троих детей.



Вскоре Агнес сняла квартиру на имя Аннеле и поведала друзьям, что собирается уехать с Жан-Морисом куда-нибудь далеко-далеко, подальше от постылой Ривьеры, и зажить простой жизнью. Жан-Морису удалось развестись без огласки, а Агнес стала предпринимать отчаянные попытки вырвать свое наследство, замороженное в семейных акциях «Дворца».

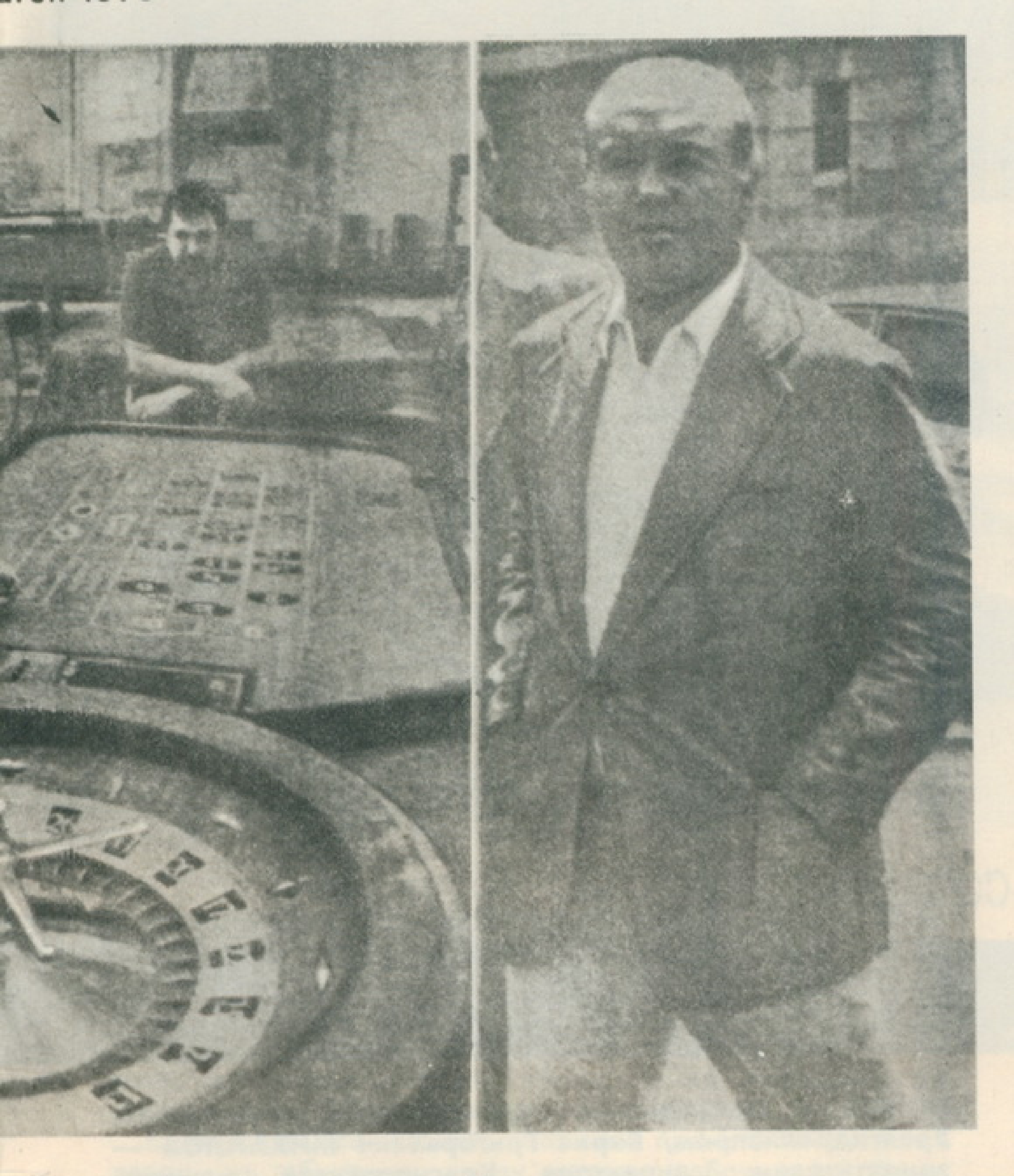
Дело в том, что покойный отец Агнес связал членов семьи обязательством не продавать до 1982 года своих акций, не предложив их сначала другим совладельцам «Дворца». После смерти мужа мадам Ле Ру еще крепче связала руки своим отпрыскам, переместив их доли наследства в компанию, которая должна была просуществовать как минимум до того же 1982 года.

Шел только 1976 год, и Агнес, остро нуждаясь в деньгах, взяла у матери долгосрочный заем в счет причитающихся ей процентных платежей с акций. Сделка лишала Агнес права впредь распоряжаться своими акциями, хотя номинально они оставались ее собственностью. Вскоре Жан-Морис познакомил Агнес с Жан-До, и на одном из последовавших после этой встречи

ERVER

Y PLUS

arch 1979



собраний акционеров «Дворца» она лишила свою семью власти над делом, проголосовав вместе с ее противниками. После этого Агнес и Жан-Морис съездили в Швейцарию, где открыли совместный банковский счет на громадную сумму в 280 тысяч фунтов стерлингов, полученную ими от Фратони.

Но прошло совсем немного времени, и в жизни Агнес все обернулось к худшему. Роман с Жан-Морисом остыл. Она помрачнела, все чего-то боялась. Должно быть, после сделки с Фратони ей не давала покоя совесть. Мать простила ей предательство, но Агнес продолжала избегать родню. Затем последовали две попытки самоубийства. Между прочим, после первой из них сестра Агнес видела на ее теле следы сильных ушибов.

В последующие три недели Агнес стала готовиться к отъезду. Она оформила заграничную страховку «лендровера», переписала квартиру на свое имя. Однажды мать позвонила ей и попросила о встрече. Агнес ответила, что на следующее утро уезжает. Она договорилась о свидании с подругой в Париже, но там ее так никто и не видел.

В ходе расследования полиция осмотрела с вертолетов окрестные горы, заросшие лесами. Искали тело Агнес и ее автомобиль. Версий было три: нападение бандитов, самоубийство, несчастный случай. Незадолго до этого уже был найден автомобиль с двумя пассажирами. Свалившись в пропасть на крутом повороте, он пролежал в зарослях несколько месяцев.

Поиски бежевого «лендровера», однако, ни к чему не привели. Пришлось отвергнуть и предположение, что Агнес уехала в какую-нибудь далекую страну: ее банковский счет в Ницце и швейцарский счет на 280 тысяч фунтов стерлингов остались нетронутыми.

Полиция докопалась до тайны швейцарского вклада. Банки Швейцарии теперь по требованию «Интерпола» [1] дают сведения о своих операциях. В сентябре 1978 года Жан-Морис Анеле был вызван в городское управление полиции Ниццы и подвергнут длительному допросу. Он дал сенсационные показания о том, что Фратони уплатил Агнес 280 тысяч фунтов, купив таким образом ее голос на собрании акционеров.

Мадам Рене Ле Ру этого только и ждала. Закон запрещает подкуп акционеров, и она выдвинула официальные обвинения против Фратони и Анеле.

Несколько дней спустя Анеле отказался от своих показаний. Он заявил, что в полиции его запугивали и не давали спать в течение сорока восьми часов, доведя его до такого состояния, что он дал неверные сведения о сделке с Фратони. Последний дал Агнес деньги якобы не за ее голос на собрании, а просто в счет суммы ее акций. Причем Жан-Морис Анеле должен был опекать эту сумму до тех пор, пока Агнес не выполнит второй пункт сделки: добьется судебным путем роспуска семейной компании Ле Ру, чтобы высвободить из нее свою долю.

Это объяснение, однако, вызывает ряд вопросов. С какой стати именно Анеле был избран в качестве нейтральной третьей стороны? И если он являлся только посредником, то почему получил право брать деньги со швейцарского счета? Короче, мадам Ле Ру добилась, чтобы против Фратони и Анеле было возбуждено дело о нарушении законов о предпринимательстве.

Ключ к загадке исчезновения Агнес затерян в мешанине чеков, контрактов, векселей. Мадам Ле Ру пытается тем временем сделать, по-видимому, невозможное: возродить «Дворец». Но он закрыт уже год, и нужно чудо, чтобы вернуть его к жизни. Бывшую хозяйку «Дворца» терзают сомнения: не она ли подтолкнула дочь к трагическому концу? «Быть может, — рассуждает она, — моя встреча с Агнес после того рокового собрания показалась кому-то опасной, кто-то заподозрил, что мы помиримся и снова выступим вместе?..»

Дело Ле Ру встревожило и шокировало всю Ниццу. Ведь при всей суете вокруг многочисленных казино Ницца остается тем, чем она была всегда, приличным красивым провинциальным городом, который живет туризмом и превыше всего ставит покой и вкусную средиземноморскую кухню. В последние годы, правда, здесь случалось всякое. В гангстерской войне два бара были изрешечены автоматными очередями. Произошло крупнейшее и самое дерзкое в истории Франции ограбление банка. Пара ночных клубов сгорели дотла, поскольку хозяева то ли отказались уплатить деньги гангстерам «за охрану» их заведений, то ли уплатили, но не тем, кому следовало. В Ницце есть окраина, куда даже полиция предпочитает не совать нос в ночное время. Все это так. Но блистательный фасад Променад дез англэ до сих пор казался незыблемо респектабельным.

И последний штрих. Ницца всегда считалась удачливым местом для деловых операций. Битва же между конкурирующими игорными домами никому не принесла успеха, несмотря ни на какие усилия и интриги. Мадам Рене Ле Ру потеряла и дочь и казино. Крупье «Дворца» оказались без работы. Жан-Морису Анеле временно запрещено заниматься адвокатской практикой, и перед ним захлопнулись двери двух игорных кланов. Против Фратони заведено дело о нарушении законов о предпринимательстве. Агнес так и не удалось завладеть наследством и сбежать навсегда из ненавистной ей среды.

Перевел с английского С. БОРИСОВ

---

[1] *Международная полицейская организация, обслуживающая большинство стран Запада. — Примеч. ред.*

ПОСЛЕСЛОВИЕ К РАССКАЗУ



ГОВОРЯТ ДЕЛОВЫЕ ЛЮДИ СОЦИАЛИСТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Высказать свои соображения по проблемам, затронутым в подборке о конкуренции, опубликованной в этом номере «Ровесника», редакция попросила группу слушателей Академии народного хозяйства СССР. За их плечами большой опыт работы на ответственных постах в различных отраслях советской экономики. До поступления в академию Евгений Владимирович ЕЛИСЕЕВ был главным инженером Курского завода резиновых технических изделий, Игорь Леонидович КОЛИК — генеральным директором объединения Уралгидролизпром, Борис Григорьевич МИХАЙЛОВ — заместителем директора Красноярского машиностроительного завода, Николай Александрович ПАНИЧЕВ — директором Ленинградского станкостроительного завода имени Ильича, Каратай Турысович ТУРЫСОВ — секретарем Тургайского обкома Компартии Казахстана, Леонид Павлович УПЫРЬ — управляющим делами Госстандарта СССР.

Б. Г. МИХАЙЛОВ. Итак, речь идет о конкуренции. О явлении, которое превозносится буржуазной политэкономией как эффективная и — на это следует обратить особое внимание — безупречная с этической точки зрения движущая сила «свободного предпринимательства». О чем думалось при чтении материалов этой подборки мне, человеку, не один год занимавшемуся проблемами организации производства? А вот о чем: какова же цена за «процветание», которую система «свободного предпринимательства» требует от общества в целом и от каждого в отдельности?

По ходу чтения я делал пометки: подкуп, шулерство, воровство, обман, шпионаж, связи с мафией, переманивание сотрудников, финансовое давление, шантаж ультраправыми организациями, травля в прессе, подтасовка результатов испытаний и наконец убийство... И все это не исключительные происшествия, а норма, настолько укоренившаяся, ставшая общепринятой практикой, что в справочной литературе по «Этике бизнеса» (которую журнал воспроизводит в самом начале подборки) она присутствует как неотъемлемая составная этой этики. Надо ли говорить, что для социализма такая, я бы сказал, «нравственная контрибуция» принципиально чужда. Порой и у нас слышишь наивные рассуждения о том, сколь стимулирует рост материальных благ «свободная конкуренция». Но стоит взглянуть на это явление чуть попристальнее, чтобы стало понятно ее разлагающее влияние и на общество и на человека.

К. Т. ТУРЫСОВ. По-моему, это правильная постановка вопроса: какой ценой? Если экономический порядок основан на принципе «цель оправдывает любые средства», то можно оправдать и подлость, и жестокость, и преступление. Еще бы, бизнес есть бизнес. Вот и идет глава всемирно известной фирмы на подкуп, политик — на вымогательство, специалист — на подлог, а кто-то и на убийство. И после этого (смотрите начало подборки) защитники капитализма без тени смущения заявляют, что именно «система свободного предпринимательства может наилучшим образом обеспечить свободу личности и мысли». Какая пропасть между нашими идейными противниками и нами в представлении о духовных потребностях личности! Скажем, где-нибудь в Америке никого не удивляет, что человек, придумавший какое-то усовершенствование, которое сулит ему дополнительный доход, старается укрыть его от других, чтобы самому как можно быстрее нажиться. Раструби он о своей находке, его просто дураком сочтут. У нас разве так? Да если во время уборки урожая один механизатор придумал, как уско-

О КОНКУРЕНЦИИ



рить, допустим, погрузку зерна, то его предложение за один день облетит всю область.

Е. В. ЕЛИСЕЕВ. Помню, как мы приняли к себе на завод, на обучение, сразу двести рабочих из Караганды. Им предстояло работать на строившемся тогда заводе резиновых технических изделий в Сарани, то есть таком же, как наш, курский. Приняли как родных. Никому в голову не пришло: конкурент появится, вдруг будет давать продукцию лучше нашей? Обучали их всему, что знали и умели сами. Одного хотели: чтобы, вернувшись к себе, наши подопечные сразу «на полную катушку» включились в работу, не посрамили марки нашего завода.

К. Т. ТУРЫСОВ. Социалистическое общество делает ставку на сознательность, на трудовой энтузиазм людей в единстве с материальной заинтересованностью, и весь опыт нашего государства подтверждает как экономическую эффективность, так и высокую нравственную отдачу этой ставки.

Л. П. УПЫРЬ. А ведь буржуазные идеологи увидели в этом «утопизм большевиков». Но история рассудила не в их пользу. Куда же завела Запад ставка на частнособственническую «инициативу»? Конкуренция наносит обществу не только моральный, но и ничем не оправданный материальный урон. Например, корпорации, контролирующие значительные секторы хозяйства, мешают его развитию тем, что утаивают друг от друга новейшую технологию и новые виды продукции. То, что описано в предлагаемых «Ровесником» материалах, свидетельствует как раз о загнивании системы «свободного предпринимательства». Недаром развитые капиталистические государства все чаще вынуждены решать свои экономические проблемы методами, несовместимыми со свободной конкуренцией.

Б. Г. МИХАЙЛОВ. Действительно, как только ни поносили буржуазные политэкономы нашу плановую систему, а теперь Запад сам вводит элементы планирования, хотя действительное планирование там и невозможно.

Л. П. УПЫРЬ. Конкуренцию сейчас порой нелегко различить, она видоизменилась. И рынки, и даже квоты производства поделены между крупными монополиями, сбывающими аналогичную продукцию по единым ценам. Но подспудная, закулисная борьба между гигантами бизнеса не прекращается. Для характеристики в целом очень подходит анализ, данный В. И. Лениным. Он говорил, что «монополия есть прямая противоположность свободной конкуренции», но одновременно подчеркивал, что «монополии, вырастая из свободной конкуренции, не устраняют ее, а существуют над ней и рядом с ней, порождая этим ряд особенно острых и крутых противоречий, трений, конфликтов». Мы видим из публикуемых в этом номере материалов, к каким уродливым явлениям это приводит.

Н. А. ПАНИЧЕВ. Мне, например, было по-человечески жаль способных людей, попавших в капкан: или увольняйся, или иди против собственной совести. Я говорю о некоторых героях очерка «Обман». Ради того, чтобы ухватить себе выгодный рынок, фирма пожертвовала и лучшими работниками, и даже собственной репутацией, пойдя, прямо скажем, на преступление. А расплачиваться пришлось как раз тем, у кого сохранилась совесть.

И. Л. КОЛИК. Мне кажется, необходимо добавить еще один пункт к моральным и материальным издержкам капиталистической конкуренции. Никто, кажется, еще не подсчитывал расходы частных предприятий на шпионаж друг за другом и контршпионаж (если эта задача вообще выполнима). Но сумма должна быть огромной, судя по статье «Требуются шпионы».

Е. В. ЕЛИСЕЕВ. В 1977 году я посетил в ФРГ фирму «Шольц». Мы ехали с вполне определенной задачей: познакомиться с технологией изготовления транспортерной ленты «Фленсовелл», пользующейся высокой репутацией на мировых рынках. Что нам показали? В таких случаях говорится: черный ящик. Видишь, как с одной стороны в него входит сырье, а с другой выходит готовая лента. Короче, ничего не показали, даже ленту в эксплуатации. Коммерческий директор фирмы высказался в разговоре со мной четко: «Если мы не в силах внедрить кое-какие вещи, то за вашей спиной огромное государство, с его помощью вы можете сделать все, что посчитаете нужным». Позиция предельно ясная и даже в какой-то степени польстившая нашему самолюбию. Тем и утешились. Но не подумайте, что «Шольц» только с нами, советскими гостями, так строг. Конкурентам-соотечественникам из компании «Континенталь» он показал ровно столько же, сколько нам. Это вам не отношения двух наших заводов: одного в Курске, другого в Сарани. Там раскроешься перед конкурентом — вылетишь в трубу. Недаром частные фирмы так стерегут свои секреты. В статье «Требуются шпионы» это показано вполне убедительно. В этой связи мне бы хотелось заметить, что определенная бдительность и нам не помеха. Я вовсе не призываю к шпиономании. Но просто надо помнить, что соперники у нашей страны серьезные, опытные и любознательные.

И. Л. КОЛИК. Опыт деловой жизни на Западе достаточно противоречив и во многих аспектах для нас совершенно неприемлем. Об этом мы сегодня и говорили. Это, правда, не значит, что умение хозяйствовать, вырабатывавшееся капитализмом на протяжении столетий, не представляет для нас известного интереса. И мы этот опыт изучаем. Но не может быть и речи о такой ситуации, когда бы мы поставили этот опыт над интересами человека, над принципами социализма.

Редакция признательна слушателям АНХ СССР за участие в обсуждении материалов этого номера.



ВСЕ ДАЛЬШЕ ОТ КОРНЕЙ

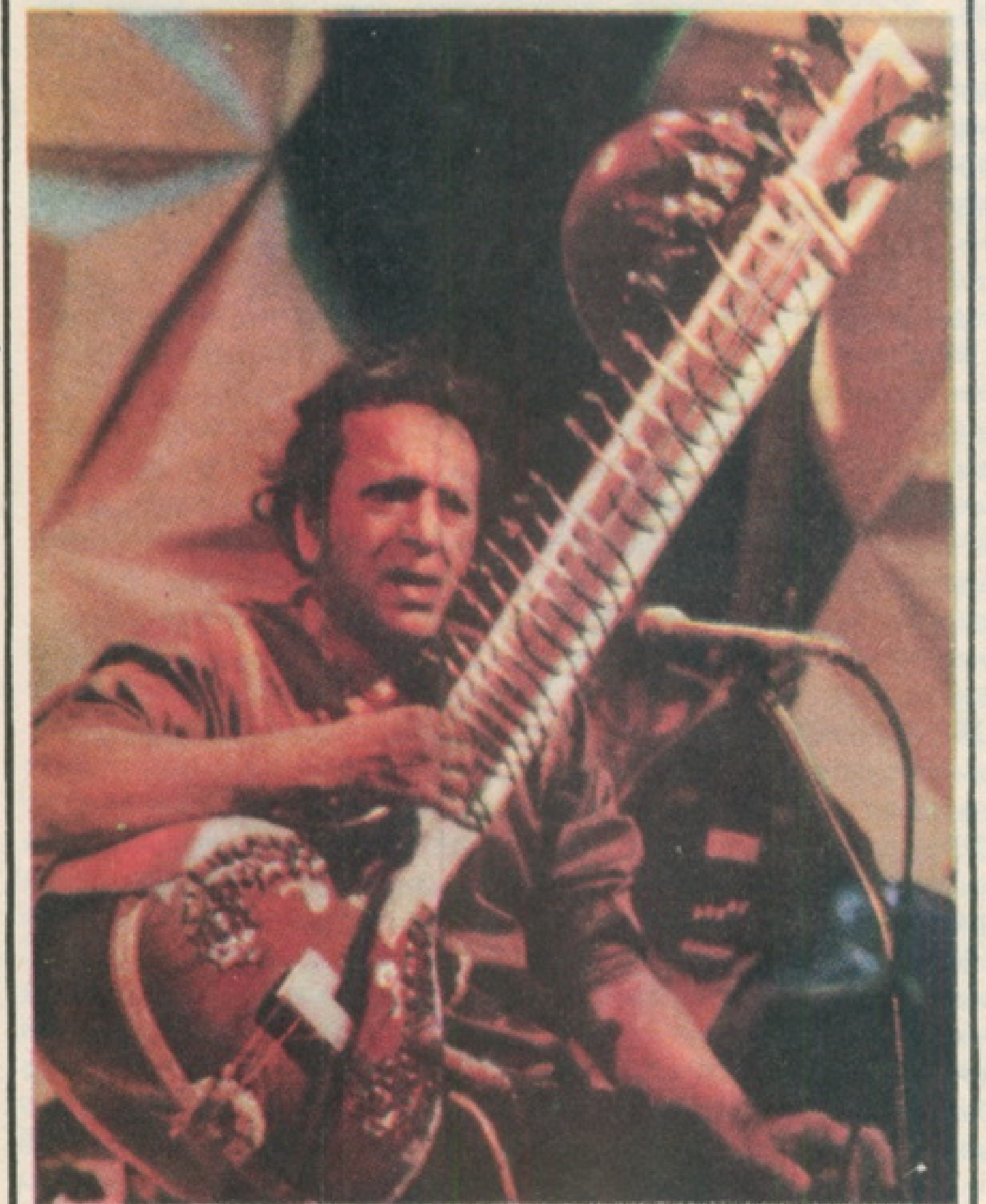
Медленно движется негритянский фургон... Фильм «Корни» (по роману Алекса Хейли) прослеживает эту дорогу в течение нескольких часов. На экране — жизнь двух поколений семьи американских негров. Что ждет их — Тома, Ирен и детей — завтра, послезавтра, за пределами первой части фильма и дальше?

«Корни — второе поколение» — так называется вторая часть фильма (о первой мы писали в № 9 за 1977 год). Замысел романа и фильма ясен зрителю: проследить жизнь американских негров на фоне общенациональных событий начала нынешнего, XX века. Вторая часть — время президента Вильсона, кризис 1929 года. Фон весьма достоверен. В этом-то и кроется подвох. Критики отмечают: в «правдивой», «достоверной» внешней обертке зрителю подсунули сладкую тянучку. Фургон дотягивает-таки до счастливого финала. Счастливая семья. Все безумно счастливы. Выключите телевизор!

СИТАР ШАНКАРА

Первый концерт индийского музыканта Рави Шанкара на Западе прошел в Нью-Йорке в 1957 году. С того времени начинается его слава. Рави Шанкар играет с такими знаменитостями, как Джордж Харрисон. Концерты, пластинки, поклонники, титулы (и ярлыки)... Публика привыкает к нему, привычно воспринимает его как очередную звезду... И вдруг Рави Шанкар оставил современную музыку и целиком посвятил себя индийской музыкальной классике. «Он устал от экспериментирования» — так попытались объяснить перемену поклонники. Сам же музыкант говорит вот что: «Джаз и рок не доставляют мне больше удовольствия».

Как бы то ни было, но честно заработанная репутация в мире поп-музыки честно же подтверждена. Публика, пришедшая «на Рави Шанкара», знакомится с музыкой Индии, которую преподает ей Рави Шанкар. Насколько хорошо принята перемена вкусов любимца? Рави Шанкар объявлен «королем ситара». (Ситар — старинный индийский музыкальный инструмент.) Изменился Рави Шанкар, изменилась его музыка, зато привычка публики давать громкие титулы осталась прежней. Завидное постоянство, не правда ли?





ДЕЛО СЛУЧАЯ

В джунглях Перу, на берегах притока Амазонки с поэтическим названием Рио Мадре де Диос, Река Божьей Матери, бушует «золотая лихорадка». И хотя разразилась она, по историческим масштабам, только что (осенью 1978 года), события развиваются по классическим канонам, описанным Джеком Лондоном. Те же толпы искателей удачи, их уже 30 тысяч, со всего континента, включая его северную половину. Те же городки-однодневки, склепанные на скорую руку, заранее обреченные на скорое запустение. Те же салуны (каждый третий дом), принимающие плату золотым песком. Все то же, разумеется, с поправкой на атрибуты времени (автомобили, дискомузыка, пистолеты новейших образцов) и на географию (ливни, москиты, анаконды).

А началось это в летний день 1976 года. Примерно 70-летний (он сам в точности не знает) охотник на кабанов индеец Мануэль Пачеррес Мосаурито, умаявшись, прислонился к дереву, а оно оказалось гнилым, и Мануэль вместе с ним плюхнулся в реку, глянул на дно, загреб песок в пригоршню... Два года мудрый Мануэль потихоньку мыл золото, продавал его малюсенькими порциями да помалкивал себе. А в день рождения шурина, Хуанито, крепкая масато, которую гонят из корня юкки, развязала Мануэлю язык. В ту же ночь многие односельчане Мануэля с лопатами и сковородами подались в джунгли.

А что, если б Мануэль тогда не прислонился к дереву?..

ИЗ МИРА ИСКУССТВ. Как сообщил канадский журнал «Маклин'з», голландские эксперты, объехавшие недавно по следам картин Рембрандта весь земной шар, пришли к печальному заключению: из 600 известных в мире работ, приписываемых Рембрандту, лишь половина — подлинники. Вторая же половина — искусные подделки.

Тема эта ненова: в Древнем Риме подделки греческих скульптур появились одновременно со спросом на греческие скульптуры. «Примета нашего времени в ином, — говорит Майра Розенфелд, эксперт Монреальского музея, — когда мне предлагают картину, я прежде всего пытаюсь понять: не подделка ли она. И тут уж как-то не до ее художественной ценности...»



ФУТБОЛ ОСТАЕТСЯ БЕЗ МЮЛЛЕРА

...Как только судья дал финальный свисток, Герд Мюллер упал на колени и поцеловал землю — зеленый ежик стадиона, который сделал его чемпионом мира, великим форвардом эпохи. Он целовал эту землю и плакал: вот и сбылось. Десять лет назад он приехал в Мюнхен — сын водителя грузовиков из города Нёрдлингена, талантливый футбольный мальчик, просто рожденный забивать красивые голы. Его приняли в команду «Бавария» (Мюнхен), несмотря на то, что Герд был «слишком маленький и чересчур толстый». Он врывался в штрафную — и забивал. И забивал! И вратари кусали локти... За «Баварию» Герд забил ровно столько мячей, сколько дней в году — 365. А за сборную ФРГ — 68 (в 62 матчах!). Мюллер все познал в футболе: он был чемпионом страны, Европы, мира. Но настал его час уходить. И Мюллер — сам себе судья — дает свисток и поднимает руки. Все: сезон 1978/79 года стал его последним. Но футбол не забудет Мюллера.

... ИЛИ ЧАСЫ НА СОБАЧЬЕМ ПОВОДКЕ

Вот уж действительно: едва вещь становится модной, она тут же «теряет разум». Над примерами не нужно ломать голову — проходит мода, и конец необходимости носить часы на шее (ну и так далее). Свежий пример. Вот такой браслет носит ваш приятель. Но знает ли он, что браслет придуман с пользой? На браслете должно быть обозначено имя, адрес, группа крови владельца. В случае чего...



А ЧТО РИСУЮТ?

На фильме ужасов: сам не боится и другим не дает. («Пари-матч», Франция)





О ПОЛЬЗЕ ИЗУЧЕНИЯ ИСТОРИИ...

...говорит опыт англичанина Кристофера Монка. Наткнувшись в старинных фолиантах на описание необычного инструмента, которым пользовались придворные оркестры в эпоху барокко, Монк, профессиональный историк, загорелся идеей собственноручно изготовить нечто, напоминающее пищеварительный тракт слона. Змеевик Монка был использован для музыкального оформления нескольких фильмов. Историк наладил серийное производство чудо-инструмента: по пятьдесят штук в год. Его клиенты — оркестры, исполняющие музыку эпохи барокко на инструментах того времени.

ВРЕМЯ, ПРОСТРАНСТВО, СКОРОСТЬ

Побивать рекорды все труднее. Взгляните, что придумал шведский горнолыжник Бенни Линдгрен, чтобы подготовить себя к сопротивлению воздуха при скоростном спуске. (Рекорд в этом виде лыжного спорта принадлежит американцу Стиву Маккинли, — 200,222 километра в час). Другой скандинавский спортсмен поступал в свое время гораздо проще. Живший в XI веке норвежский король Харальд Строгий был заядлым лыжником и терпеть не мог, чтобы кто-то где-то слыл еще более сильным по части лыж, чем он. Таких соперников предводитель викингов вызывал на состязание, которое проводил в одном и том же месте — на острове Бремангер. У трассы спуска был маленький секрет: она неожиданно обрывалась пропастью. Его величество всякий раз демократично приглашал гостя съехать первым...

Да, сейчас все гораздо сложнее.



В СЕЗОН ДОЖДЕЙ

Александр ШУМСКИЙ
Фото автора



Времена сплетались, как лианы. Мария сказала: «Оскар не придет. Он немножко заболел». И у нее был насморк. Она сидела в сапогах, и я подумал, что в Москве вряд ли кто-нибудь сейчас, в начале сентября, в них ходит: не пора еще. Я подошел к окну, прозрачному, как утреннее небо. Это был второй, довольно высокий этаж роскошного отеля «Фиеста палас», в котором находился пресс-центр X Всемирной универсиады. Окно выходило на главную улицу города — Пассо де ла Реформа. Я увидел памятник Колумбу — автору великой географической ошибки. Внизу, у него под ногами, суетились автомобили. Их в этом городе три миллиона. И на «фольксвагенах», что характерно, только девушки. Лишь иногда таксисты.

— А вам очень нужен Оскар? — спросила Мария.

— Ну да, — сказал я. — Этот сеньор мог бы дать мне машину до олимпийской деревни. Ведь он отвечает в пресс-центре за транспорт. А вы хорошо знаете Оскара?

— Откуда, что вы! — сказала Мария. — Он мой муж. Видите, заехала за ним, как за человеком, а мне говорят: «Мария, разве ты не знаешь, что Оскар заболел?» Такой кошмар и безобразие!..

Шел десятый день Универсиады, и за этот срок мы почти привыкли ничему не удивляться. Привыкли даже к роковому течению дождей: каждый день в 16.00 (плюс-минус полчаса) сливали воду с неба огромные серые тучи. Вот и меня почти не поразило, что Мария говорила на родном моем, московском языке, познать который невозможно по учебникам.

В пресс-центре, как бубен, гремел телевизор. Вдруг он притих, и смуглый диктор в невероятно белом пиджаке сказал, что русские за десять дней Всемирных игр завоевали на стадионах Мехико 30 золотых медалей, а команда США в два раза меньше. А всего среди спортсменов ста стран разыгрывается 97 комплектов наград.

Широкие листья на пальмах блестели, как будто пыль их не касалась. Мария сказала:

— Ваш автобус в деревню пойдет в двенадцать. Сейчас на моих только десять... Хотите, я вас подвезу?

У Марии был бежевый «датсун». Под приборной доской в салоне висел шелковый вымпел ДСО «Буревестник» — весь исколотый значками: олимпийскими мишками, памятными местами Саратова, зайцами и волками из «Ну, погоди!». И среди этого железного веселья один был строгий, синий, в форме ромба и с гербом: знак высшего образования, полученного в СССР.

— А это чей подарок? — спросил я.

— Ничей, — сказала Мария. — Это значок Оскара. Мы же учились в Москве, в Университете дружбы народов.

Вилла Универсиада (олимпийская деревня) стояла в восемнадцати километрах от «Фиеста палас». И никому еще не удавалось добраться туда за полчаса. В лучшем случае — за пятьдесят минут, из которых заторы и пробки выбивают тридцать пять чистого времени. Жители Мехико привыкли к такому ритму городского движения и просто живут в машинах: целуются, вяжут, едят, пишут письма. При этом все водят одинаково блестяще: старики, женщины и дети. Не хуже, чем у нас в Тбилиси.

Мария опустила стекло и позвала разносчика газет, издав губами какой-то тихий полусвист «Си-си-си...». Он моментально услышал и кинулся к бежевому «датсуну». В Мехико выходят ежедневно 14 утренних газет.

— Этот свист достался вам от индейцев племени майя? — спросил я Марию.

Она засмеялась. Она купила у разносчика свежий номер «Эксельсиора».

— Смотрите, здесь про ваших. Вот: «Русские продолжают победное шествие». Это о гимнастике. Перевести?

— Не надо. Я там был...

Я видел, как под панцирем гигантской черепахи по имени «Палас де портес» наши мальчики и девочки становились чемпионами: в команде и на отдельных снарядах. Третьекурсник из Львова, победитель первенств Европы среди юношей и взрослых Богдан Макуц крутился на кольцах, пока не стал абсолютным чемпионом игр.

— Макуцу на кольцах не хватает сил: он еще маленький, — сказала ласково Лариса Петрик, олимпийская чемпионка Мексиканской олимпиады 1968 года (сейчас она спортивный комментатор Центрального телевидения). Мы сидели рядом в ложе прессы. Настоящие любители гимнастики узнавали Ларису, подходили за автографом или просто за улыбкой и воспоминаниями. Говорили про те еще игры, про Наташу Кучинскую. Она рассеянно кивала, потому что на помосте были наши.

Филатова на брусьях получила 9,7, как и Теодора Унгуряну (Румыния). Это было точно бег с барьерами на длинную дистанцию: обе выжидали, кто не выдержит первой. И Маша споткнулась на бревне: 9,65. Унгуряну — 9,8. После этого Маша еще больше стала похожа на обиженного ребенка: «молнию» на синем тренировочном свитере застегнула до подбородка и в сторону отошла. И мне показалось, что одна она в гигантском зале (в форме черепахи) слушает никому не ведомую музыку. А это она про себя, как урок на перемене, повторяла вольные: шаг за шагом. И тут действительно заиграла музыка. Это был Бетховен,

«К Элизе». А на помосте — Елена Давыдова. В ее вольных упражнениях вдруг промелькнуло что-то милое, знакомое, жесты и взгляды Наташи Кучинской. И Филатова, через минуту выйдя на помост, только добавила в зал ностальгии по той гимнастике: напомнила Корбут мальчишеским бегом, игрой на ковре... И получила 9,9. Но по сумме проиграла Теодоре Унгуряну...

Я заметил по дороге в олимпийскую деревню, на углу магазина «Канада», старика с лотком печеной кукурузы. Он грел руки над горячими початками, хотя по нашим, российским понятиям на улице было нормально, нехолодно. А рядом девочка в длинной вязаной кофте продавала такосы: кукурузные хрустящие лепешки с мясом, перцем, овощами. Окна машины были открыты, и я почувствовал незнакомый кислый запах дыма. Мария сказала:

— Мы, которые с севера страны, хлеба вообще не едим. Только такие лепешки. Это наш хлеб. Первый год в Москве жить без них не могли. А потом привыкли к вашей пище. Даже ели селедку и украинский борщ.

— Когда это было? — спросил я.

— В семьдесят втором году. У меня там училась сестра в Университете Лумумбы, на историческом факультете. В семье у нас тринадцать братьев и сестер. Я средняя. Ну вот. Я не имела представления о Москве и даже ее боялась, — сказала Мария. — Но чем больше мы в ней жили, тем больше нам хотелось в ней остаться. Я по вашему лесу скучаю. Мы с Оскаром и поженились в Москве. И дочка там родилась...

— Как назвали? — спросил я, глядя на огромного фанерного быка над дорогой, на холме. На черном боку его было красным написано: «Бренди Ветерано».

— Катя, — сказала Мария. — Она пока у тещи, то есть у свекрови. В июне Оскар вернулся из Москвы, и мы переехали в Мехико — искать работу.

— Ну и как?

— Обещают устроить в «Пемэкс». Но сейчас везде нужно иметь своих людей, чтобы получить хорошую работу. Или надо давать взятку.

— Большую?

— В размере месячной зарплаты! — по-детски возмутилась Мария.

Они с мужем геологи-нефтяники. А «Пемэкс» — самая крупная нефтяная компания Мексики.

— У вас нет нищих детей, — сказала она. — И никто не спит на тротуарах.

Пока Мария говорила, нас обогнал открытый полицейский «джип». В кузове сидели три парня в высоких фуражках, и у каждого был автомат. «Джип» притормозил у кафе, где на открытой веранде был занят только один столик. Четыре мексиканца играли в домино и пили светлое пиво «Карта бланка». Это были простые парни с окраины. Может, жулики, но вряд ли наркоманы. Первым полицейских заметил тот, кто сидел лицом к дороге... Убегая, он забыл сомбреро на спинке стула и опрокинул бутылку пива на пол. Мария остановила машину в пяти метрах от кафе, и я все видел близко, как в кино. Она открыла дверь и пошла за сигаретами, как будто ничего не происходило. Возможно, она играла. Двое полицейских поднялись на веранду и молча надели наручники на смуглые кисти мексиканцев. А третий, сержант, красиво бросил фуражку в кузов и побежал в переулок за тем парнем, который на стуле забыл сомбреро. Сержант бежал как гусь по жаре: не торопясь и переваливаясь, придерживая левой рукой автомат на бедре. Это была его работа, и, видимо, он был уверен, что парень от него не убежит.

...Мария положила в сумку пачку «Марлборо» и включила зажигание.

— Потом здесь очень шумно, — сказала Мария. — Все время кричат, гудят автомобили. Постоянно надо беречься. Могут что-нибудь украсть... Здесь другой принцип жизни. Ты должен сам беспокоиться за себя. Никто тебе не поможет. Вот у меня сейчас нет работы, ну и ладно. Всем плевать.

Дождь ударил не по расписанию: часы на башне высвечивали полдень. Торговцы на улицах укрывали лотки от воды простынями из целлофана. Я подставил ладонь под воду: дождь был сильный и теплый, как клюв ручного голубя, когда кормишь его из рук. И я уже знал, что дороги потеряют блеск дождя минут через пять после финиша, потому что такая земля. И еще потому, что «все реки в цивилизации майя подземные. Сразу после дождя лужи высыхают». И я вынужден здесь повторять про себя или шепотом: «Времена сплетались, как лианы».

Ну, вот мы и приехали.

— Спасибо, Мария.

У железных ворот олимпийской деревни прямо под дождем шел невероятный «чейндж». Спортсмены, дети, полицейские меняли майки на значки, брелки — на игрушки, цепочки — на матрешек. У мексиканской девочки я видел две ложки из Палеха. Это была ярмарка спортивного тщеславия.

Мария уехала. А меня окружили дети. «Миша есть?» — кричали они. Самым дорогим на ярмарке предметом мечты и чейнджа был Мишка олимпийский: плюшевый, резиновый, железный, деревянный. Все равно какой, лишь бы олимпийский зверь. Его можно было поменять на великолепное, черное в золоте, бархатное сомбреро... И еще эти дети любили автографы. Каждый подбегал с листком и ручкой и кричал: «Сеньор русо! Сеньор русо!» Им было безразлично, какой ты чемпион, сколько у тебя медалей. Главное — русский, и все.

Дождливый день, о котором идет речь, был объявлен в олимпийской деревне днем Советского Союза. На двух автобусах в виллу Универсиада приехали туристы БММТ «Спутник», на третьем — артисты эстрады и Московского цирка (он гастролировал в Мехико в сезон дождей по счастливой случайности).

...Конечно, пели «Катюшу», и студенты разных стран хлопали в такт, как принято, и слов не понимали, как обычно. Но в первых двух рядах сидели наши девочки: волейболистки, фехтовальщицы, прыгуньи. Они подпевали артистам, обхватив руками колени, как невесты на завалинке в селе. И уже студенты разных стран догадались, о чем эта песня: о России. О доме, в который вернутся они чемпионами.

Пели Лев Лещенко и Евгений Мартынов. А потом Владимир Винокур пародировал и того, и другого, и третьего — Владимира Высоцкого. А партию рояля блестяще исполнял Лев Оганезов. И зрители падали от смеха, потому что Винокур был удивительно похож на всех вокалистов сразу...

Но главный номер — он всегда последний. И когда уже зрители двигали стульями, собираясь расходиться по домам олимпийской деревни, на сцену, путаясь в лапах, вышел живой бурый медведь. На нем был передник и пять колец на животе. Он фыркал, щурился и обнюхивал пол, потому что ему за поздний выход обещали в цирке молоко. Включили знакомую фонограмму «Калинки», и медведь заплясал, потряхивая темным мехом на плечах. Вот теперь зал был действительно счастлив. Никто из них, кроме русских, наверное, никогда не видел живого олимпийского зверя. Его вызывали на «бис»: «Ми-ша! Ми-ша!», а он схватил двумя лапами бутылку молока, морду к небу задрал — и бежать! Только за кулисами поймали.

...И еще запомнилось закрытие. Это было на большом олимпийском стадионе 13 сентября 1979 года. Наша сборная пришла на стадион с чемпионским набором медалей: 34 золотых, 29 серебряных и 12 бронзовых. Причем три последние награды (два золота и серебро) наши легкоатлеты получили за час до торжественного закрытия. Медали достались в беге на 800 метров Надежде Муште из Брянска и Ольге Двирне из Ленинграда. А 34-ю золотую награду завоевали в эстафетном беге 4×100 метров Вера Комисова, Татьяна Пророченко, Вера Анисимова и Ольга Короткова. Они же побили рекорд, установленный сборной СССР на Универсиаде в Софии в 77-м году. Лучшее время теперь в этом виде — 43,14 секунды.

...В час торжественного закрытия рухнул на стадион крупнейший за всю историю Всемирных игр всемирный ливень. «Бог Солнца ушел на заслуженный отдых и уступил свое кресло на небе богу Дождя» — так сказали бы майя — индейцы из Мексики. Но болельщики были упрямей дождя: они ему в пику раскрыли зонты, и каждый зажег свечу (их вручали бесплатно). Стадион светился, как солнце, опрокинутое наземь. Каждый старался зонтом и ладонями укрыть от настырной воды маленький свой огонек. Тепло в руках делало лица людей мягче, а глаза добрее. И это уже были не случайные болельщики X студенческих игр, а какое-то чудное людское братство. Неведомый орден огня и спорта.

Мехико — Москва





КОГДА СВЯТЫЕ

В сентябре — октябре 1979 года в четырех городах СССР — Тбилиси, Донецке, Москве и Ленинграде — проходили гастроли «Презервейшн Холл Джаз Бэнд». Любителям музыки в США и многих других странах мира хорошо известен этот ансамбль — группа нью-орлеанских музыкантов, сохраняющих своим творчеством традиции знаменитого нью-орлеанского джаза, давно уже ставшего неотъемлемой частью и символом музыкальной культуры Америки.

Оркестр уникален и своей историей, и составом исполнителей, и репертуаром.

Как коллектив он сложился в 1961 году, когда хозяин картинной галереи, размещавшейся в ветхом старом здании бывшей таверны, разрешил музыкантам репетировать там, но с условием, что репетиции будут посещать его друзья. Постепенно джаз вытеснил из старого дома картинную галерею, и дом стал постоянной обителью людей, посвятивших себя народной музыке нью-орлеанских улиц. Поэтому он так и называется — «Презервейшн Холл» — «Хранилище», а оркестр — «Оркестр хранилища джаза».

А музыканты оркестра — это люди, отдавшие джазу по пятьдесят, а то и больше лет жизни. Но возраст не мешает джазменам по-прежнему любить свое дело и по-прежнему учить ему молодых.

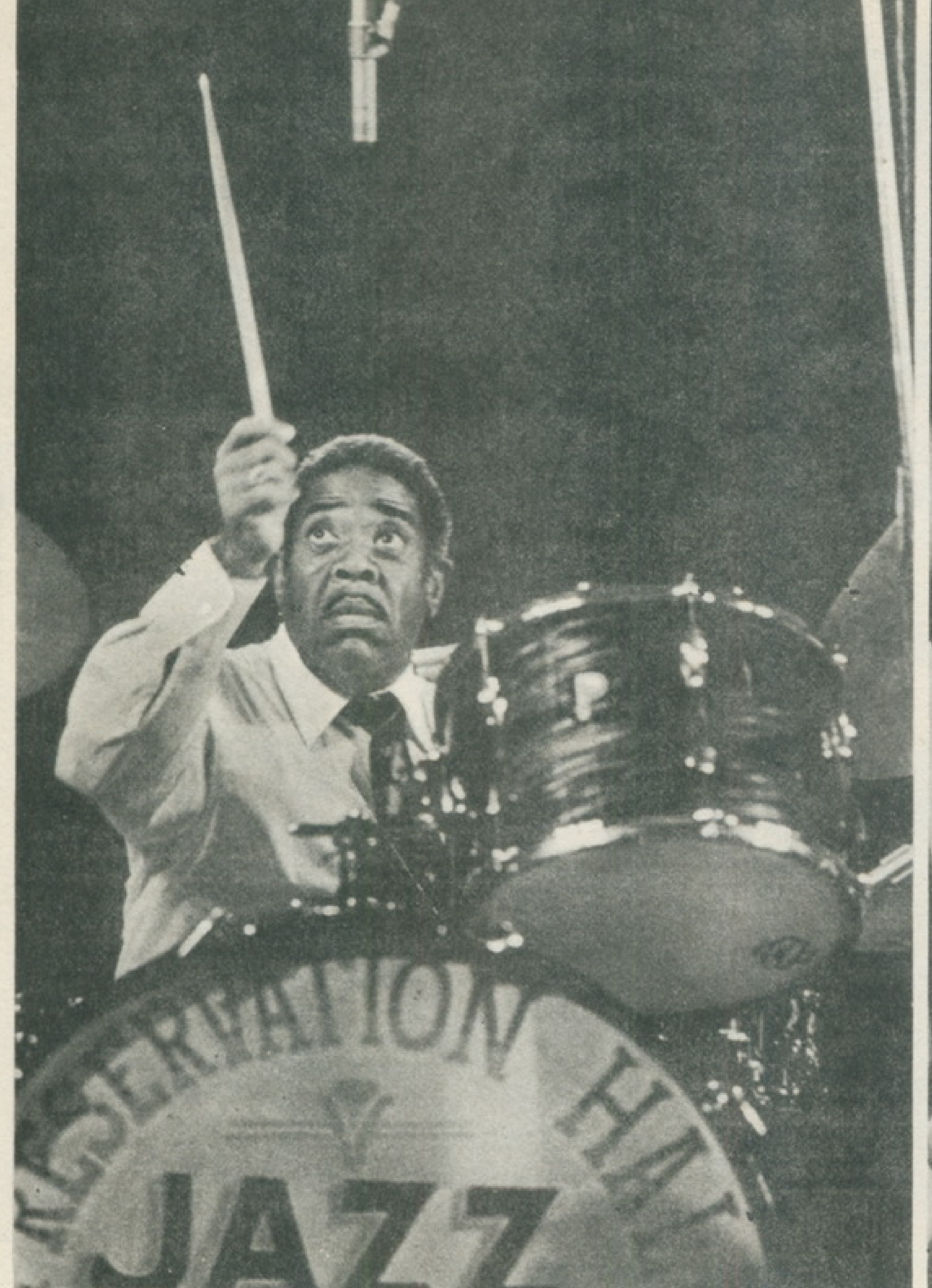
Репертуар же и программа оркестра уникальны тем, что, начав концерт, музыканты часто не знают, что будут играть дальше, потому что выбор репертуара определяется не столько их настроением, сколько настроением аудитории.

Вот так проходил их концерт в Москве.

А в конце, как обычно, они заиграли «Когда святые маршируют», и Томас «Кид» Валентайн надел — как делает он это в Нью-Орлеане — кружевной чепец тетушки Хлои (помните «Хижину дяди Тома»? Руки тётушки по локоть в муке, шлеп по черненькой попке орущего внука), кряхтя, спустился со сцены и пошел, кивая умной старой головой, посверкивая глазками, и хорошо стриженные, длинные американки визжали от восторга, а следующая правилам хорошего тона публика Театра эстрады на Берсеневской набережной, во внуки тем, кто на сцене, годящаяся, порывалась вскочить и уступить Томасу Валентайну место. Он легонькой своей, сухонькой рукой усаживал вежливых и брел дальше, увидел в партере чернокожего зрителя, кивнул — вот так, мол, приятель, — сделал круг по залу, вернулся на сцену, пожевал пергаментными губами, приложил к ним трубу и выдал такой головокружительный пассаж, что зал охнул...

Когда Лун Армстронг еще пешком под стол ходил, Томас «Кид» Валентайн уже играл на трубе.

Они сидели на сцене, как и в Нью-Орлеане, в рядочек: труба, тромбон, кларнет и банджо. За ними рояль (мальчишка! Шестьдесят три года! Для него «до войны» — это до второй мировой, для них «до войны» — это до первой), контрабас, ударные. И импровизации свои на темы великого и вечного нью-орлеанского джа-





МАРШИРУЮТ

Н. РУДНИЦКАЯ
Фото Иг. ГАВРИЛОВА

за играли по порядку: труба, тромбон, кларнет и банджо, рояль и так далее.

Поначалу было немножечко страшно — знаете, как страшно бывает, когда видишь вдруг, как какая-нибудь пожилая актриса в комедии по роли своей отплясывает: пронесло бы, а то вдруг... И еще: мы знали, что они великие, и немного боялись, что они наше знание не оправдают. Но с каждой импровизацией, с каждой сыгранной вещью страх отступал, и мы любовались их весельем и их любовью друг к другу, а они поймали наше любование и расходились все пуще, и, возникнув, эта связь уже не распадалась. После каждой вещи Томас «Кид» Валентайн (год рождения «Кида» — «Малыша» — 1896-й) выходил вперед, поднимал сложенные колечком пальцы (в переводе на русский — «на большой») и крестился с непочтительной усмешкой, но все-таки...

«Благодарю тебя, боже, еще одну вещь ты дал нам сыграть, и еще десять минут мы пробыли вместе, и жили, и играли джаз».

Со святыми у них свои отношения: в их штаб-квартире висит табличка (для тех, кто желает заказать музыку): «Традиционный нью-орлеанский джаз — 1 доллар; прочий — 2 доллара; «Когда святые маршируют» — 5 долларов».

У входа в «Презервейшн Холл» в Нью-Орлеане стоит ивовая корзина, и каждый бросает в нее сколько может: для сохранения зала, для хранителей джаза. В Театре эстрады были сцена и билеты, и потому, наверное, поначалу публика в Театре эстрады хранила театральное согласно купленным билетам почтение. А непочтительные старики, которые и на сцене чувствовали себя так же вольно, как в родном обшарпанном «Презервейшн Холл», разрушали это благоговение и пели надтреснутыми старческими голосами про то, что вот, мол, ушла крошка, бэйби, и как парню Джо от того невесело, и лежит себе Джо под яблоневым деревом и вспоминает свою крошку, бэйби. И не было в том пении неловкости, которая бывает, когда старики притворяются молодыми, а была радость от того, что помнят они, как сами были парнями и как любили под яблоневым деревом.

И потому, что эти вот старики, хранители джаза, приехавшие к нам по торжественному поводу — «В рамках межправительственного соглашения об обменах в области культуры между США и СССР», — напоминали нам о простых человеческих делах, публика в зале расслабилась, вспоминая о своем человеческом. А для чего же тогда культурный обмен нужен, как не для того, чтобы мы не забывали, что все мы люди Земли, что если хранить честь и доброту смолоду, то и старость будет честной и доброй? И красивой — как у стариков, играющих джаз.



Советский народ — самый читающий народ в мире. Велик в нашей стране интерес и к зарубежной литературе. До недавнего времени издательство «Прогресс», выпускающее книги на иностранных языках, не поспевало за быстрорастущей аудиторией читателей. С 1973 года, после того как Советский Союз подписал Всемирную конвенцию об авторском праве, книг становится все больше и больше. Теперь в нашей стране ежегодно выходит около 3 тысяч произведений иностранных авторов как в переводе, так и на языке оригинала, в том числе около 300 американских, 130 — английских, 140 — французских и т. д. Только в Англии с Всесоюзным агентством по авторским правам сотрудничают более 60 фирм и издательств. За последние годы с ними заключено 593 контракта на издание произведений советских авторов в Великобритании и английских произведений в СССР. В 1978 году «Межкнига» закупила в Великобритании 1630 наименований книг — 450 тысяч экземпляров. Последовательно реализуя хельсинкские договоренности в области книгообмена, СССР организует универсальные и тематические выставки советской книги за рубежом и принимает у себя экспозиции иностранных книгоиздателей. Сейчас наше старейшее внешнеторговое объединение «Международная книга» покупает литературу в 23 капиталистических странах, а число названий приобретаемых книг за последние два года возросло в несколько раз. Любители зарубежной литературы наверняка заметили, что с каждым годом в их городах появляются новые специализированные магазины иностранной литературы. Давайте заглянем, к примеру, в магазин «Планета» на улице Веснина в Москве (одну из его книжных полок вы видите на снимке). Здесь книги английской компании «Пингвин Букс», которая в 1936 году первой в мире стала выпускать «пэйпербэки» (книги в мягкой обложке): Шекспир, Киплинг, Ивлин Во, Грэм Грин, Мёрдок, Сноу; книги по искусству американских издательств «Плинум Паблишерз», «Прентис Холл» и итальянского «Джунти», словари «Оксфорд юниверсити пресс» и «Лярусс», серии «Города мира», «Животные», «Растения», «Насекомые», детские книги из Франции и ФРГ... Чтобы закончить список, понадобится, по крайней мере, целый номер «Ровесника».

По всему Союзу таких магазинов и отделов зарубежной литературы насчитывается около 180. Они есть во всех столицах союзных республик, Ленинграде, Новосибирске, Петрозаводске, Дубне и других городах.

Индекс 70781
Цена 25 коп.